

# INVEST IN URAL

ВЫПУСК № 4\_2022

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ  
ПЛАСТИКА

10

НОВАЯ ТОЧКА НА  
ТУРИСТИЧЕСКОЙ  
КАРТЕ УРАЛА

16

Кризис –  
время возможностей



# Встречаемся на Урале!

КАЛЕНДАРЬ ОТРАСЛЕВЫХ  
МЕРОПРИЯТИЙ В СФЕРЕ MICE&EVENT  
НА 2023 ГОД





стр. 4  
**НОВОСТИ**

Узга испытывает сердце двигателя для самолетов «Байкал»

стр. 6  
**ЭКОНОМИКА**

Как выживает региональная экономика во времена перемен

Стр. 10  
**КЕЙСЫ**

Как спасти лес и избавить страну от мусора с помощью лавочек

Стр. 12  
Продуктовая компания «Внеземное» выращивает клубнику зимой

Стр. 16  
**ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА**

Загородный клуб «Ключ-Камень» – новая точка на туристической карте Урала

Стр. 20  
В Свердловской области производят уникальное оборудование по утилизации медотходов

Стр. 23  
Как уральская компания стала одним из лидеров российского рынка гидравлики

Стр. 26  
LIGA – технологии будущего доступны уже сегодня

Стр. 29  
**МНЕНИЕ**  
Эксперты рассказали, как сделать ветер перемен попутным

1

## УРАЛЬСКИЙ ХОЛДИНГ УВЕЛИЧИВАЕТ ОБЪЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ

Научно-производственный холдинг «ВМП», выпускающий промышленные покрытия для защиты металлоконструкций, наращивает объемы выпуска продукции и набирает новых сотрудников.

Основной производственный комплекс предприятия находится в Арамиле. Сегодня на предприятии трудятся свыше 500 человек и есть потребность в дополнительных специалистах.

Ежегодно компания производит свыше 15 тыс. тонн покрытий, суммарно ими обработано уже 100 млн кв. метров поверхностей, в том числе космодром «Плесецк», АЭС «Кольская», стадион Екатеринбурга и другие.

В связи с расширением компания строит многофункциональный склад с логистической инфраструктурой, что позволит в 1,5 раза повысить производительность труда. Инвестиции в проект составили 210 млн рублей.

«Наши материалы являются хорошим примером импортозамещения, мы наблюдаем увеличение спроса на них и имеем долгосрочные планы по инвестициям, расширению производства, модернизации текущих мощностей», – рассказал президент холдинга «ВМП» Михаил Вахрушев.

2

## КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТРЕЙЧ-ПЛЕНКИ ПОСТРОИТ ВТОРОЙ ЗАВОД В ВЕРХНЕМ ТАГИЛЕ

Группа компаний SAVALT, являющаяся крупнейшим производителем стрейч-пленки и полимерно-песчаных изделий в Уральском федеральном округе, построит второй завод в Верхнем Тагиле.

Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области заключило соглашение на сопровождение инвестпроекта по строительству нового производства. Общая стоимость проекта оценивается в 800 млн рублей, будет создано 100 рабочих мест. Производство может быть запущено уже в 2023 году.

Сейчас действующий завод производит 6 тыс. тонн стрейч-пленки в год и 1,5 тыс. тонн полимерно-песчаных изделий. Вопрос о расширении производства встал в связи с возросшим спросом на отечественную упаковку.

«Новый завод будет перерабатывать отходы полиэтилена, производить вторичную гранулу, из этой гранулы производить новую стрейч-пленку, которая будет использоваться для перевозки и упаковки различных товаров», – рассказал директор группы компаний SAVALT Валерий Перцев.

3

## УЗГА ИСПЫТАЕТ «СЕРДЦЕ» ДВИГАТЕЛЯ САМОЛЕТОВ «БАЙКАЛ»

Резидент особой экономической зоны «Титановая долина» Уральский завод гражданской авиации приступил к стендовым испытаниям газогенератора турбовального двигателя ВК-800, предназначенного для установки на легкие многоцелевые самолеты «Байкал».

Газогенератор – это «сердце» двигателя, его самая важная и наукоемкая часть, где происходит горение топлива при высоких температурах и давлении. Ее эффективностью определяется уровень технического совершенства всего двигателя.

Первый этап испытаний, предполагающий отработку на разных режимах работы и уровнях нагрузки, рассчитан на месяц. Впоследствии газогенератор разберут для установки дополнительных датчиков, позволяющих в реальном времени получать информацию о параметрах работы и состоянии узлов.

Приступить к стендовым испытаниям опытного двигателя ВК-800 целиком планируется до конца 2022 года. Сертификация намечена на конец 2024 года.

4

## НА СРЕДНЕМ УРАЛЕ ОТКРОЮТ ЕЩЕ ДВА КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРА

Сеть креативных кластеров Свердловской области пополнили Арамилский и Горноуральский округа. Соответствующие трехсторонние соглашения на полях Форума стратегического развития «Города России 2030» подписали правительство Свердловской области, Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства, администрации Арамилского и Горноуральского ГО.

В рамках кластеров креативные предприниматели получают поддержку муниципальных и областных властей, что, в свою очередь, способствует культурному развитию территории, росту креативной экономики, повышению инвестиционной привлекательности и туристского потенциала.

Сейчас в регионе уже действуют креативные кластеры в Нижнем Тагиле («Самородок»), Сысерти («Лето на заводе»), Черноисточинске («Арт-резиденция») и Арамиле («НИТИхНИТИ»). Кроме того, в мае текущего года в Екатеринбурге начала работать штаб-квартира сети креативных кластеров «Домна» под управлением СОФПП.

5

## ВЛАСТИ ОБЕСПЕЧИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СОГЛАШЕНИЙ О ЗАЩИТЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

Правительство Свердловской области приняло нормативные правовые акты, регламентирующие процедуру оценки инвестпроектов и соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК), а также их мониторинга.

Благодаря этому в регионе обеспечена возможность заключения соглашений федерального и регионального уровней в режиме частной проектной инициативы. В сентябре 2022 года был сформирован перечень проектов – потенциальных участников СЗПК, в нем учтены 26 проектов с общим объемом инвестиций свыше 180 млрд рублей (помимо уже ранее заключенных двух федеральных СЗПК в период 2020-2021 годов).

Минимальный объем капиталовложений по федеральным СЗПК составляет не менее 750 млн рублей в зависимости от сферы реализации проекта, а по региональным – не менее 200 млн рублей вне зависимости от сферы реализации. Предоставление субсидий предусмотрено с 2023 года.

6

## ДВА БУДУЩИХ РЕЗИДЕНТА «ТИТАНОВОЙ ДОЛИНЫ» ИНВЕСТИРУЮТ В ПРОЕКТЫ 5 МЛРД РУБЛЕЙ

Экспертный совет особой экономической зоны «Титановая долина» поддержал бизнес-планы двух новых инвестпроектов с суммарным объемом инвестиций 5 млрд рублей.

На площадке «Верхняя Салда» Завод прессованных профилей (учредитель «Ростехком») планирует создать высокотехнологичное производство изделий из алюминия. Объем инвестиций составит 3,5 млрд рублей, будет создано 199 новых рабочих мест. Окончание строительства первой очереди и выпуск промышленной продукции намечены на апрель 2024 года.

На площадке «Уктус» компания «Выбор-КСМ Екатеринбург» (учредитель ГК Холдинг «Партнер») планирует построить завод по производству тротуарной плитки и элементов благоустройства. Мощность предприятия составит более 900 тыс. квадратных метров изделий в год. Запуск промышленного производства запланирован в 2024 году. Объем инвестиций составит свыше 1,4 млрд рублей. Планируется создание 80 новых рабочих мест.

# «КРИЗИС – ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

Как выживает региональная экономика во времена перемен

В конце года принято подводить итоги, оценивать успехи и намечать планы на будущее. О том, как развивалась экономика Свердловской области в непростой год, мы поговорили с Александром Юрьевичем Коковихиным, директором института цифровых технологий управления информационной безопасности Уральского государственного экономического университета, заместителем председателя комиссии Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей по развитию компетенций и квалификаций, кандидатом экономических наук. Пользуясь случаем, мы узнали, что стало драйвером развития региона в кризис, расспросили о самых перспективных отраслях для инвестирования и том, что ждет малый и средний бизнес в ближайшее время.

## Как Вы оцениваете экономические итоги года в Свердловской области?

Прошлый год был у нас достаточно приличный, инвестировано 416 млрд рублей – 3% роста по сравнению с 2020 годом. Что касается этого года, ситуация своеобразна. В феврале все беспокоились, что будет серьезная просадка по объемам введенных строительных объектов, а строительство – это четверть от общего объема инвестиций. Объяснялось это возможными проблемами с поставками иностранных материалов, комплектующих и прочего. Вместе с тем, серьезных провалов не

предвидится, как теперь показывают результаты. Связано это с тем, что предприятия стараются зафиксировать объемы, максимально вводить начатые объекты. Нарушение сроков ввода объектов несет дополнительные расходы, в том числе штрафные, поэтому искиваются альтернативные маршруты поставки, замена материалов и объекты строятся.

Если говорить в целом про инвестиции в Свердловской области, надо понимать структуру этих инвестиций. Уход брендов из торговых сетей, уход иностранных автопроизводителей на самом деле на такой показатель, как

инвестиции, мало влияет. Четверть инвестиций – это обрабатывающее производство, еще четверть – это строительство, жилищное строительство и все прочее. Кроме того, у нас транспорт и энергетика – вот крупнейшие сферы, где прилагаются те самые 416 млрд рублей прошлого года. Кстати, в планах этого года запланировано чуть больше – 420 млрд. Если говорить про обрабатывающее производство, то мы превзойдем прошлый год, причем существенно. Связано это прежде всего с оборонным комплексом, машиностроением, где оборонзаказы для Свердловской области – крупнейшие показатели, а



**Малый бизнес живет от доходов населения, в денежном выражении доходы растут. Это связано с ростом заработной платы в обрабатывающей промышленности, что обеспечило выход в Свердловской области на 52 тысячи рублей средней заработной платы в третьем квартале 2022 года. Предприятия стараются выполнить заданные объемы любыми путями и нанимают сотрудников, конкурируя по заработной плате**

их объемы существенно увеличились. А это требует соответствующих инвестиций. И ограничений по финансированию здесь нет.

Уход западных производителей может закончиться ростом инвестиций. На рынок заходят автопроизводители Китая, Индии, Ирана. А это предполагает первоначальные инвестиции на создание системы дилерских центров, обслуживание. Если посмотреть результаты по торговым центрам, то статистика будет давать некоторый рост по объемам иностранных инвестиций в товарно-материальные запасы, потому что идет замещение уходящих западных компаний брендами Индии, Турции, КНР, которые заходят на наш рынок. И отечественные производители осуществляют экспансию в регионе, а это опять инвестиции. Противоположные тенденции обеспечивают балансировку основных показателей.

**Можем ли мы говорить, что упал уровень жизни населения? Сокращается количество субъектов малого и среднего бизнеса?**

Малый бизнес живет от доходов населения, доходы у нас растут в денежном выражении. Это связано с ростом заработной платы в обрабатывающей промышленности, что обеспечило выход в Свердловской области на 52

тысячи рублей средней заработной платы в 3 квартале 2022 года (рост по году – 11%). Предприятия стараются выполнить заданные объемы любыми путями и нанимают сотрудников, существенно конкурируя по заработной плате. Если говорить о реальной заработной плате, то она несколько ниже. В первом полугодии это связано с ростом индекса потребительских цен до 11%. Но сегодня повышение заработной платы, в том числе идущее и по линии министерства обороны, покрывает увеличение цен потребительского звена. Что касается других цен, то в жилищном строительстве мы сейчас наблюдаем обратную тенденцию. У нас наблюдается снижение цен, особенно по объектам нового строительства, это связано со снижением спроса. А если мы говорим о следующем годе, то сейчас поднимается вопрос об отмене льготной ипотеки.

**Скорее всего, льготная ипотека будет продлена?**

Вопрос непростой. Что касается льготной ипотеки, она у нас извратила рынок жилой недвижимости. Суть перекоса состоит в том, что сейчас становится невыгодно вкладывать в объекты на нулевых этапах. Потому что на этом этапе застройщик устанавливаются цены на объекты выше рынка, из-за того, что государство

субсидирует процент по ипотеке. Часто вы можете купить объект недвижимости у первого владельца со скидкой 10-15% от того, что застройщик предлагает. А так быть не должно. Поэтому, возможно, отмена ипотеки решит этот вопрос. Здесь же возможны другие меры поддержки отрасли, и тогда не будет этого искажения.

**Вы упомянули, что открываются возможности для инвестиций, можете назвать еще какие-то перспективные отрасли? Может быть, туризм?**

Сегодня одна из перспективных областей для инвестиций – информационные технологии. Везде, где мы видим импортозамещение, мы можем ожидать рост инвестиций. Легкая промышленность в Свердловской области не была в приоритете, но снижение занятости в торговле и миграционный прирост открывают демографические возможности для реализации совместных проектов с инвесторами из Турецкой республики, Вьетнама и Индии. После пандемии у нас наблюдается восстановительный рост сферы обслуживания, посетители вернулись в кафе и рестораны, идет консолидация отрасли, новые проекты достаточно перспективны.

**Я упомянула туризм, но Вы не сказали, что это перспективно. В Свердловской области очень изменилась сфера туризма. Если пять лет назад не было ничего, то сейчас растет предложение для загородного отдыха. Сам Екатеринбург очень изменился, он готов принимать гостей.**

Получать финансирование и развивать туризм, безусловно, необходимо. Скажем, те проекты, которые у нас развиваются, – это внутренний туризм. Это проекты для жителей Свердловской области, может быть,



еще для наших соседей из Челябинска, Тюмени, Курганской области и жителей северных регионов Урала. У нас хорошо смотрится деловой, религиозный, спортивный туризм, это прекрасные вещи. Если мы говорим про загородный отдых, то это не те объемы, которые могут получить регионы, находящиеся в теплом климате.

У нас туризм под наших жителей, 4,5 миллиона человек. И это правильно, скажем осторожно, у нас не всегда будет возможность отдохнуть в Турции, обстановка меняется быстро, не факт, что такая возможность у нас сохранится. Кроме политических факторов, есть и глобальные изменения – пандемия. У нас все трансграничные переезды существенно сокращаются, эксперты серьезно обсуждают ограничения по пересечению государственных границ с целью не допустить распространение вирусов. Снижение международного туризма – тенденция с которой нам предстоит жить..

**В этом году мы вошли в 30 российских пилотных регионов, которые реализуют новый инвестиционный стандарт. На следующий год это уже должны быть все российские регионы. Что это значит для инвесторов?**

Сейчас четко прописаны алгоритмы по заходу в новые рынки, в новые отрасли. Еще один проект на уровне федерации – это поддержка новых инвестиционных проектов, попадающих в реестр от Свердловской области. В этот реестр входят проекты только из тех регионов, которые внедрили этот стандарт. Там очень существенные льготы по налоговому вычету, все меры поддержки инвестиций, которые возможны.

Некоторые отмечают опасность сокращения иностранных инвестиций, это – существенные цифры. В Сверд-

**Уход известных брендов из торговых сетей и иностранных автопроизводителей мало влияет на такой показатель, как инвестиции. Четверть инвестиций – это обрабатывающее производство, еще четверть – это строительство, жилищное строительство и все прочее. Также у нас есть транспорт и энергетика – вот крупнейшие сферы**

ловской области в 2020 году прямые иностранные инвестиции составляют 5,3 млрд долларов. Для понимания: у нас общий объем инвестиций в 2020 году – 381 млрд рублей. Если мы умножим 5 на 60, то получим 300 млрд рублей прямых иностранных инвестиций. Но давайте посмотрим, что там за структура. 75% – это цветная металлургия, то есть это наши деньги, которые вернулись. Нашим предприятиям выгоднее показывать инвестиции как иностранные, там большое количество льгот, преференций, защит. У нас, с одной стороны, политика возвращения в российскую юрисдикцию, а с другой – поддержка иностранных инвестиций.

Мы же понимаем, что наши холдинги были зарегистрированы в офшорных зонах. Сейчас они перерегистрируются в России. Иностранные инвестиции, кредитные вложения, они тоже привлекались из-за рубежа, так как там проценты ниже. Сейчас иностранные кредиты стали закрыты, многие международные банки отказываются с нами работать по санкционным причинам. Так что можно ожидать в ближайшей перспективе, что величина иностранных инвестиций у нас сократится. Но не надо пугаться, ничего не пропало, это те же деньги, но в рублях, от тех же предприятий, только теперь они не получают их в рублях от наших банков, в связи с тем, что закрыт доступ к иностранным банкам.

**Мы начали разговор с того, что уходят известные бренды. В регионе это понимают, сейчас речь идет о всевозможных методах поддержки в переходный период наших торговых центров.**

Да, идет замещение иностранных брендов фитнесом, сервисом питания и развлечений, новыми отечественными брендами. В определенном смысле это продолжение развития. Что касается малого бизнеса, здесь важно, чтобы не было падения номинальных доходов. Но наши отрасли-доноры (обрабатывающая промышленность, оборонка, металлургия, госсектор, транспорт) демонстрируют рост.

Доходы, которые получает население, занятое в этих отраслях, – это расходы на продукцию и услуги на малого бизнеса. В Свердловской области средние доходы населения ниже средних по России на 10-15 %, но при этом оказывается существенно больше развит сектор малого и среднего бизнеса. Казалось бы, противоречие, но нет. Малый бизнес работает на средний класс. Расходы среднего класса не тратятся на Бали или в ОАЭ, они тратятся здесь, на месте. Поэтому я достаточно позитивно оцениваю будущее.

Нам нужно смотреть на своих предпринимателей малого, среднего и крупного бизнеса. Создавать условия, чтобы они инвестировали в развитие региона.

# ВТОРАЯ ЖИЗНЬ ПЛАСТИКА

## Как спасти лес и избавить страну от мусора с помощью лавочек

Тема экологии стала очень актуальной в последние годы, государство активно поддерживает снижение выбросов предприятиями, переход на экологичный транспорт и, конечно же, переработку мусора, отдельной строкой в которой стоит пластик, наносящий большой вред окружающей среде. Столь важный для страны тренд развивает компания по переработке пластикового мусора «Умная SREDA», вышедшая на всероссийский уровень.

В основе бизнес-проекта лежит принцип сделать окружающую среду чище за счет переработки не утилизируемого пластика. Деятельность компании попадает под федеральные проекты «Экология» и «Формирование комфортной городской среды» и активно поддерживается государством.

Компания «Умная SREDA» специализируется на производстве уличной мебели и малых архитектурных форм, непосредственно из отходов пластика, многие из которых вторично не перерабатываются, вывозятся на полигоны ТБО, а зачастую и просто разбрасываются в парках, лесах и водоемах.

В композите с песком изделия получают свойства высокой степени прочности и большой срок эксплуатации. Окрасивание в массе (пигментами) позволяет на долгие годы исключить ремонт и окрасивание лавочек, урн, кашпо и других изделий.

В технологии производства исключено применение деревянных материалов и изделий, что позволяет сократить вырубку деревьев, тем самым внося еще один вклад в благосостояние страны.

Франшиза в том числе добралась и до Среднего Урала (а по всей стране насчитывается уже около 40 предприятий от Москвы до Дальнего Востока). Точка по производству уличной экологичной мебели из неперерабатываемого пластика появилась в этом году на территории одной из промышленных зон Берёзовского.

История уральского экозавода началась в июле прошлого года, когда АНО «Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области» и компания «Джи-Эко» (представительство компании «Умная SREDA» в Свердловской области) подписали соглашение о сопровождении инвестпроекта с объемом инвестиций 11 млн рублей.

*«Благодаря поддержке Агентства и непосредственно нашего куратора Каринэ Манвеловны Геворгян мы смогли заявить о своем проекте в Министерствах ЖКХ и строительства Свердловской области, многие наши знакомства в бизнес-среде тоже благодаря Агентству состоялись и продолжают проходить. Свердловская область обладает большим потенциалом развития, это крупнейший промышленный регион нашей страны! И, конечно, мы как бизнесмены прекрасно понимаем, что*

*развитие бизнеса здесь очень перспективно. Поэтому открытие производства в Свердловской области было только делом времени для команды Умная SREDA», –* отмечает управляющий партнер компании «Умная SREDA» в городе Екатеринбурге Михаил Владимирович Кичигин.

Как говорит Михаил Владимирович, уникальность проекта состоит в том, что затрагиваются сразу две актуальные темы: полная замена деревянных изделий, а значит, сохранение лесов от вырубки, а также прекращение «жизни» пластика на планете, он перерабатывается, превращаясь в долговечную уличную мебель.

Кроме того, «Умная SREDA» на государственном уровне активно делится своей технологией переработки пластика, а также взаимодействует с образовательными и дошкольными учреждениями, показывая подрастающему поколению, как можно и нужно бережно относиться к природе и нейтрализовать отрицательное воздействие на нее.

*«Итоги работы за 2022 год я оцениваю очень положительно. Мы получили хорошие оценки по нашим изделиям и за проект в целом, как от рядовых*

граждан, так и от органов власти. Мы приобрели за год единомышленников, товарищей и даже поклонников нашего дела. Это очень хорошо, когда есть признание и обратная связь от наших заказчиков!

За 2022 год производство загрузилось на 60% от производственной мощности, это положительная динамика, в Свердловской области наши изделия начали нравиться людям. При этом международная обстановка практически не влияет. Наша продукция производится на российском оборудовании, сырье все наше, российское, и наши потребители тоже россияне», – поделился Михаил Кичигин.



Благодаря формату ESG (устойчивое развитие коммерческой деятельности, строящееся на принципах: ответственное отношение к окружающей среде; высокая социальная ответственность; высокое качество корпоративного управления) в число партнеров и заказчиков уральского экзавода вошла «Свердловская дирекция пассажирских обустройств» (филиал ОАО «РЖД»).

«Также мы находимся на стадии заключения договоров о сотрудничестве с компаниями «Брусника», «Атомстройкомплекс», «Сима-ленд», «Жизньмарт». Это предприятия, которые также готовы вкладывать свой труд и энергию в экологию нашей страны. Главы ряда муниципальных образований также поддерживают нас. Наши соседние регионы – Пермский край, Тюменская область, Челябинская область, с большими планами на сотрудничество», – перечислил глава компании.

В следующем году планируется расширение международного партнерства: открытие предприятия «Умная SREDA» в Монголии, ведутся переговоры по сотрудничеству с Республикой Казахстан. Управляющая компания «Умная SREDA» развивает бизнес на Бали.

«Наши краткосрочные планы нацелены на увеличение производственных мощностей, а долгосрочные – на утилизацию пластиковых отходов до 400 тонн в год, и производством из этих отходов красивых и практичных изделий для благоустройства мест, где мы живем, работаем и отдыхаем. Форма бизнеса меняется: с начала 2023 года наше производство объединяется с компанией «УралВторма», тем самым образуется первый в Свердловской области «Экохаб», с приемкой отходов, сортировкой и переработкой в полезные для быта изделия. Линейка изделий «Умная SREDA» также наполняется, в предстоящем году будут новинки для наших потребителей», – рассказал о планах на будущее Михаил Владимирович.

Первый на Среднем Урале «Экохаб» на базе предприятий ООО «УралВторма» и ООО «Джи-Эко» начнет свою работу в следующем году при поддержке Министерства ЖКХ Свердловской области.

Функция «Экохаба» – полный цикл переработки отходов (макулатура, полимеры), начиная со сбора от гражд-

дан посредством приемных пунктов (18 единиц в Екатеринбурге), а также юридических лиц, и заканчивая изготовлением конечной продукции: санитарно-гигиенических изделий для быта, полимерпесчаных изделий, предназначенных для благоустройства уличного пространства.

Важной и неотъемлемой частью функций «Экохаба» также является привлечение внимания взрослых, молодежи и детей к проблеме загрязнения окружающей среды, путем информирования, предоставления возможности участия в экологических акциях.

Несмотря на беспокойную внешнюю обстановку, Михаил Кичигин уверен, что кризисное время – это отличный момент расширения на рынке.

«Настало время, когда я и мои единомышленники больше говорим о бережном отношении к природе, личным примеров показываем, как можно сохранить дерево, как можно из пластика сделать полезную вещь!» – подытоживает представитель компании «Умная SREDA».



## ВОЗВРАЩАЕМ ЛЮДЯМ ВКУС, ЗНАКОМЫЙ С ДЕТСТВА

Цель производителя – доставить уральцам внеземное удовольствие

Недостаток свежих качественных ягод и фруктов на протяжении большей части года – извечная проблема для жителей Урала. Продукция импортного производства, реализуемая в торговых сетях, нередко вызывает сомнения в естественном происхождении, а при перевозке и длительном хранении утрачивает большинство полезных свойств. Однако ситуация меняется к лучшему. Уже в ближайшей перспективе свердловчане смогут в любое время года побаловать себя выращенной на Урале клубникой. Передовые технологии внедряет продуктовая компания «Внеземное», с одним из основателей которой – Александром Басовым – поговорил Invest In Ural.



**Как, с точки зрения бизнеса, прошел этот год? Всех ли намеченных планов удалось достигнуть?**

По сравнению с предыдущими годами 2022 год для нас сложился удачно. И компания, и мы сами продолжаем развиваться. К примеру, у нас стартовал проект по строительству самой крупной вертикальной фермы по круглогодичному выращиванию

клубники на технологиях «Агротехфарм». Но есть и определенные сложности. Из-за событий, произошедших в текущем году, ухудшения внешнеполитической ситуации сроки по запуску проекта пришлось сдвинуть. В какой-то момент компании-поставщики вообще прекратили деятельность. Пришлось искать замены комплектующих, новых партнеров.

Резко изменились и цены. В результате проект подорожал приблизительно на 20%, а по некоторым из компонентов ценник и вовсе вырос практически вдвое. Это весомо. Тем не менее, я считаю, что мы набрали хороший ход и динамично развиваемся.

**Чем изначально был обусловлен выбор в пользу промышленного выращивания клубники?**



■ На фото: Основатели компаний ООО «Агротехфарм» и АО «Внеземное» Илья Цигвинцев и Александр Басов

В Екатеринбурге есть дефицит такого рода свежих продуктов, тем более качественных. Конечно, найти их можно, но о свежести говорить не приходится. Как правило, они импортные, неизвестно в каких условиях выращенные.

Концепция, которой мы следуем, предполагает, что в любом регионе и при любом климате можно всегда получать здоровые, натуральные и качественные продукты питания. Поэтому мы выбрали такое направление. Что касается конкретно клубники, при разработке технологии мы эту культуру определили как ключевую по нескольким критериям. Дело в том, что она очень сложна в производстве. И если создать технологию для такой культуры, все остальные будут даваться намного легче.

Мы выбрали сложный путь, но мы понимаем, куда и зачем идем.

Кроме того, клубника сама по себе вызывает интерес. Если бы занялись выращиванием лука, вряд ли бы это привлекло внимание аудитории. А клубника всем нравится, это вкус из детства. Таким образом, это и маркетинговый ход. К прочему, клубники на рынке реально нет, это сезонный продукт, и он востребован. В России сезон длится буквально два-три месяца всего в нескольких регионах, и это в лучшем случае, если не повлияют негативные погодные условия – заморозки, засуха или, скажем, нашествие вредителей.

**Ранее мы уже говорили с Вами о планах ввести в эксплуатацию**

**крупнейшую в мире вертикальную ферму для выращивания клубники в Березовском. Вы рассказали о сложностях, с которыми пришлось столкнуться. И все же, насколько пришлось сдвинуть сроки?**

Мы предпринимаем максимальные усилия, чтобы сроки сильно не изменились. Думаю, что уже в первом полугодии этот объект мы запустим в эксплуатацию. Ставим такие цели. Более того, в следующем году, помимо фермы в Березовском, мы запланировали еще три проекта такого же формата. Урожайность их составит более 100 тонн в год. Они будут создаваться за пределами Свердловской области. На текущий момент у нас есть небольшая действующая ферма в Тюмени.



**Наша концепция - в любом регионе и при любом климате предоставлять здоровые, натуральные и качественные продукты питания**

природному. Фактически мы создаем природные условия, соответственно, получаем хороший урожай высокого качества не за счет применения каких-либо пестицидов и прочих ускорителей роста. Мы даем растениям возможность расти естественно. Мы нивелируем изменчивость климата, влияющего на урожай.

**О влиянии текущей внешнеполитической и экономической ситуации на производство мы уже говорили. Скажите, удалось ли на сегодняшний день адаптироваться к ним?**

Да, в целом мы уже приспособились. Все трудности, которые изначально возникли, удалось преодолеть. Действовали различными путями. Где-то заменили поставщиков, где-то внесли коррективы в технологический процесс. Остается вопрос с увеличением сроков поставки, но это во всех отраслях есть, от этого никуда не уйти. Мы просто закладываем это обстоятельство в графики.

**Уходящий год был сложным во всех смыслах. Можете ли поделиться какими-либо рекомендациями и лайфхаками, как не только выжить, но и получить развитие в таких обстоятельствах?**

Могу только посоветовать не останавливаться. Всегда нужно двигаться вперед, искать новые варианты, адаптироваться к новым условиям. По-другому никак.

В будущем году рассчитываем увеличить ее производительность и выйти на серьезный коммерческий уровень. В перспективе планируем расширять географию.

**Не секрет, что порядка 75% клубники в Свердловской области производится - из тех же Египта, Израиля, Ливана. Насколько серьезную конкуренцию приходится выдерживать? Есть ли планы занять основную долю рынка?**

В этом случае, я полагаю, нет особой конкуренции. Можно, конечно, говорить об импортозамещении в определенной степени, но по факту потребитель сам уже давно понимает, что, допустим, египетская клубника

просто не обладает такими вкусовыми качествами, как ему бы хотелось. Мы же помним вкус свежей летней клубники в деревне. Таким образом, мы предлагаем тот продукт, которого как такового на рынке и нет. Конкуренция в данном случае достаточно условная. Продукт один, но принципиально разное качество.

**В чем преимущества применяемой Вашей компанией технологии аэропоники? Сказывается ли это на качестве ягоды?**

Технология аэропоники на сегодняшний день – наиболее эффективная в плане выращивания. Наша технология позволяет получать продукт качества, максимально приближенного к

# «ДЕЛАТЬ ДЛЯ ДРУГИХ, КАК ДЛЯ СЕБЯ»

Свердловская область обретает новые точки роста  
внутрирегионального туризма

Внутренний туризм вызывает все больший интерес у россиян из-за текущей внешнеполитической ситуации. Не стала исключением и Свердловская область. В регионе появляются новые туристические проекты, привлекающие гостей. Большинство путешественников уже не удовлетворяет минимальный набор условий для отдыха. Люди требуют качественного обслуживания, комфорта и местных «фишек». Бизнес готов держать руку на пульсе. О новом формате отдыха на берегу реки Чусовой, аутентичной уральской кухне и способах не только выживать, но и развиваться, несмотря на все внешние обстоятельства, Invest In Ural узнал в беседе с директором по развитию проекта «Ключ-Камень» Марией Кульбицкой.

**В силу всем известных внешнеполитических событий на повестке дня становится все более актуальным развитие внутреннего, в том числе внутрирегионального туризма. Насколько перспективным это направление Вы назовете для нашей области?**

Увеличение туристического потока в последние годы мы действительно ощутили. Это тот случай, когда пандемия и все последующие внешнеэкономические события сыграли на руку. Ярким примером кратного роста в направлении активно-познавательного туризма внутри региона являются сплавы. Такого количества катамаранов и палаток на реке Чусовой раньше мы никогда не видели.

**Как начинался Ваш проект? Какой путь удалось пройти?**

В 2015 году возникла идея строительства загородной недвижимости в каком-нибудь живописном месте, чтобы в отсутствие хозяев она могла приносить доход от аренды. Когда увидели земельный участок в деревне Каменка, где на знаменитом камне Каменском сохранились декорации Свердловской киностудии и где в то жаркое лето было буквально «паломничество» туристов, решили, что нужно не дачу строить, а туристические объекты. Тогда о развитии внутреннего туризма еще только начинали активно говорить. Мы приехали в Министерство инвестиций и развития Свердловской области, рассказали об идее туристического кластера на Чусовой Алексею Валерьевичу Орлову, он тогда возглавлял министерство. И о том, что на реке есть много предпринимателей и общественников, готовых развивать идею кластера. Алексей Валерьевич тогда нас поддер-

жал: идея перспективная, надо делать. По соседству в Каменке стояла заброшенная турбаза «Утес», старый корпус, недостроенные коттеджи, баня. Вот с приобретения этого объекта и началась инвестиционная история загородного клуба «Ключ-Камень».

За шесть лет ввели в эксплуатацию семь гостевых объектов с общим количеством мест размещения до 48 человек. Создали рекреационную инфраструктуру: места для отдыха, пирс, бани. При консультационной поддержке Министерства природных ресурсов Свердловской области силами 85 волонтеров со всей страны в 2020 году построили экологическую тропу протяженностью 3,5 километра. Она в свободном доступе для всех желающих. Ежегодно проводим генеральную уборку берегов от туристского мусора.







■ Фотографии предоставлены загородным клубом «Ключ-Камень»

Туристический бизнес в сельских территориях неизбежно связан с их развитием. Так, при содействии Главы ГО Первоуральск Игоря Кабца ликвидировали несанкционированную свалку порядка 200 кубометров, установили пункты сбора ТКО. Стали налаживать внутридеревенские кооперационные связи. Сейчас фермеры предоставляют туристам доступ к животным (элемент агротуризма),

В 2021 году в рамках активного сотрудничества с УК ТРК СО «Гора Белая», в составе команды от Свердловской области, «Ключ-Камень» принимал участие в акселераторе АСИ по внутреннему туризму и конкурсе «Открой свою Россию». Был разработан и презентован авторский маршрут «Уральские каникулы на Чусовой», вошедший в топ-10 рекомендуемых маршрутов по России. Загородный клуб «Ключ-Камень» в дан-

возможность масштабировать бизнес, уточнить стратегию позиционирования турпродукта при разработке дальнейшего мастер-плана территории.

Что сделано в этом сезоне? Встаем, так сказать, на профессиональные рельсы. Создали собственный сайт <https://kluchkamen.ru/> с модулем онлайн-бронирования и оплаты мест размещения, ввели в эксплуатацию две точки общественного питания: пляжное кафе «Срез» и ресторан «Карасик», закупили спортивный инвентарь – катамараны, сап-борды, велосипеды, квадроциклы и снегоходы, – а также открыли сап-борд-станцию.

**За шесть лет ввели в эксплуатацию 7 гостевых объектов с общим количеством мест размещения до 48 человек. Создали рекреационную инфраструктуру: места для отдыха, пирс, бани, построили экологическую тропу протяженностью 3,5 километра**

местными жителями разработаны три экскурсионных маршрута – обзорный, исторический по деревне и ботанический по экотропе.

ном случае – и точка входа на маршрут, и место притяжения для жителей и гостей Свердловской области. Проделанная в рамках акселератора работа дала

В августе 2022 года ввели в эксплуатацию визит-центр. Это первый визит-центр на реке Чусовой, точка входа для туристов, интересующихся сплавами, походами, экскурсиями и просто загородным отдыхом. Основная функция у нас – информационная: сбор и размещение информации о турмаршрутах и турпродуктах террито-

рий, расположенных вдоль левого берега реки Чусовой с целью их продвижения, а также размещение культурно-исторической и природно-географической информации о Свердловской области. Посетителей консультируем по поводу основных достопримечательностей ближайших населенных пунктов и возможностей проживания, записываем на экскурсии.

**Туристы становятся все более взыскательными. Романтика путешествий, конечно, никуда не исчезла, но люди сейчас едут не только «за туманом и за запахом тайги». Им важен комфорт и доступность благ цивилизации. Есть ли это на Чусовой?**

За время развития «Ключ-Камня» мы поняли, что целевые аудитории четко делятся на тех, кому принципиальна «палаточная» романтика, и тех, кому нужны комфорт и сервис. Потоки туристов из первой группы мы так и не научились монетизировать. Они плывут мимо. А вот для тех, кто выбирает блага цивилизации, сейчас не только мы создаем качественные условия проживания, питания и досуга. С каждым годом на Чусовой появляются новые гостевые объекты, по сути, наши конкуренты. Этот факт, бесспорно, держит нас в тонусе и стимулирует к совершенствованию. Но при этом крайне актуальным остается вопрос оборудования палаточных стоянок туалетами и контейнерными площадками. Рекреационная нагрузка по берегам реки сейчас колоссальная, и пока это далеко не экологичный отдых.

**Планируете ли развивать проект и в каком направлении? Давайте поговорим о кратко-, средне- и долгосрочной перспективах.**

Мы сейчас осваиваем земельный участок, который купили изначально.

**Нужно делать свое дело несмотря ни на что, руководствуясь теорией маленьких шагов. Слышать гостей, обратную связь, критику. Быть открытыми для власти, искать точки взаимодействия**

Тот, где старые декорации. Компания «Дикий дом» (Ассоциация глемперов России) разработала для нас мастер-план территории для дальнейшей застройки. Сейчас готовим к вводу в эксплуатацию два новых гостевых дома. Таких будет восемь. Еще в планах автокемпинг, глемпинг в лесу, кинотеатр под открытым небом и так далее. Самая емкая долгосрочная инвестиция – это гостиница со спа-центром и бассейном. Вот здесь рассматриваем разные возможности привлечения денег: и льготные программы развития, и «дешевые» займы, и частных инвесторов.

**Сказывается ли текущая экономическая турбулентность на развитии? Не секрет, что многие предприниматели из туристического сектора рассуждают о «вилке», в которой оказались. С одной стороны, люди тянутся к путешествиям, с другой стороны, экономить начинают, прежде всего, на отдыхе и развлечениях.**

Конечно, сказывается. Всякий раз, как только появляются новые «внешние» вводные, снижается количество бронирований. Потом, через какое-то время, люди принимают новую реальность и возвращаются к привычному образу жизни. Возможно, без этого всего доходы «Ключ-Камня» росли бы активнее. Но пока нам не с чем сравнивать, поскольку проект молодой и никогда не видел «жирных» времен. Плюс, конечно же, сезонность для такого бизнеса: лето и Новый год – вот пиковые месяцы. Остальное – пересменка.

**Все чаще можно услышать об «аутентичной уральской кухне». Знаем, что «Ключ-Камень» готов предложить ее потенциальным посетителям. Чем кормите?**

Ресторан «Карасик» предлагает традиционные уральские рецепты в авторском исполнении шефа Ксении Титовой. Это как если бы вы приехали к бабушке в деревню и вас бы кормили знакомыми блюдами, но с маленькими нюансами, в ингредиентах или способе приготовления. Ну и, конечно же, дичь: кабан с бататом, пельмени из лосятины. Бычьи хвосты, томленные в вине, уже снискали свою славу. Кто-то принципиально ради них приезжает.

**Уходящий год был сложным во всех смыслах. Можете ли поделиться какими-либо рекомендациями и лайфхаками, как не только выжить, но и получить развитие в таких обстоятельствах?**

Делать свое дело несмотря ни на что, руководствуясь теорией маленьких шагов. И делать, как для себя, как сами бы хотели жить, отдыхать. Слышать гостей, обратную связь, критику. Быть открытыми для власти, искать точки взаимодействия. Еще быть открытыми для новых проектов, в том числе некоммерческих. Они, может, и не приносят прибыль, но увеличивают число друзей и полезных связей. Участвовать в программах, конкурсах, которые расширяют видение ситуации в конкретной сфере. В общем, держать руку на пульсе.



## «НУЖНО НЕ БОЯТЬСЯ И НАЧИНАТЬ ПРОИЗВОДИТЬ»

На Урале внедряют уникальное оборудование по утилизации медотходов

Утилизация медицинских отходов – одна из наиболее специфических сфер отраслевого рынка. Находясь «в тени» проводимой в стране и Свердловской области мусорной реформы, она изобилует проблемами и трудноразрешимыми противоречиями, не в последнюю очередь, из-за отсутствия четкой регулирующей базы. Вместе с тем, уральские производители успешно решают задачи импортозамещения, внедряют на рынок собственное уникальное оборудование и верят, что отрасль будет очищена от «мутных контор». Об отечественных разработках для утилизации опасных медотходов, конкуренции и планах развития Invest In Ural побеседовал с директором ООО «Компания «Гермед» Андреем Редькиным.



**Андрей Владимирович, рынок утилизации медицинских отходов – достаточно специфическая отрасль. Насколько высока конкуренция в этой сфере в Свердловской области?**

В данном вопросе необходимо разделять два направления: утилизация медицинских отходов как услуга и оборудование для утилизации медицинских отходов.

В настоящее время услуги по вывозу, обеззараживанию и захоронению медицинских отходов составляют существенно большую часть рынка. В услугах конкуренция достаточно высока, потому что лицензию на обращение с медицинскими отходами отменили лет 10 назад и этим бизнесом может заниматься «кто хочет». Среднее понижение начальной максимальной цены иногда доходит до 50-60% и более. Когда я наблюдаю такую ситуацию, всегда задаюсь вопросом, а как за «пять рублей» эти отходы утилизируются в соответствии с нормами

санитарного законодательства? К сожалению, ответ очевиден.

В оборудовании конкуренция тоже есть. Она зависит от количества образующихся отходов в медицинском учреждении по причине разной производительности оборудования, и, как обычно бывает, все зависит от наличия денег. Тема обращения с медицинскими отходами для больницы второстепенна, потому что на ней «не заработаешь», не окажешь услуги, и самое печальное, что в тарифах ОМС нет такой статьи расходов. Хотя при грамотном использовании оборудования можно экономить не один миллион рублей и не нарушать санитарные правила.

**Ваша компания производит установку «Омодез». Расскажите, в чем уникальность этого оборудования? За счет чего удается добиться наибольшего эффекта?**

Мы единственная компания в России, выпускающая установку для обезза-

раживания медицинских отходов, в которой процесс обеззараживания и изменения внешнего вида (он требуется по санитарным нормам) происходит в одной камере. И у нас много преимуществ перед иностранным оборудованием.

Во-первых, мы используем дополнительную систему регулируемого нагрева, наше техническое решение. Это позволяет сокращать время цикла и минимально зависеть от влажности отходов. В иностранных аналогах нагрев отходов происходит только за счет трения или используется дополнительно СВЧ. Они «капризны» в эксплуатации и обслуживании. Во-вторых, мы запатентовали систему охлаждения, которая позволила уменьшить при работе потребление воды более чем в 20 раз. Наконец, в-третьих, мы сделали автоматическое открывание-закрывание крышки камеры обеззараживания, что многократно повысило безопасность работы операторов и улучшило их условия работы, потому что в крышке

также используется система снижения интенсивности запаха.

Все эти решения позволяют нам утверждать, что мы превосходим по техническим и эксплуатационным характеристикам европейские аналоги. За 19 лет работы в этом бизнесе мы можем позволить себе так говорить.

**Известно, что сейчас активно транслируется идея возвращения контроля над рынком медотходов в рамки Федерального закона 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», из которого они в свое время были исключены. Как Вы относитесь к этим предложениям?**

Очень положительно. Потому что бардак и откровенная фальсификация по обеззараживанию медицинских отходов начались именно с 2008 года, когда медотходы были исключены из главного отраслевого закона ФЗ-89 и было отменено лицензирование, после чего этим бизнесом стали заниматься все, кто хочет. Лицензию терять не надо, да и ответственности почти никакой. Я всем привожу в пример аукцион в Челябинской области в 2016 году, когда снижение на аукционе составило 99%! Отрасль давно ждет приведения нормативной базы в порядок и очень ждет лицензирования этой деятельности.

**Компания «Гермед» работает не только в Свердловской области, но и других регионах УрФО. Есть ли различия в подходах к работе в разных территориях?**

Наверное, нет. Все зависит от руководителей разных уровней. Пока основным критерием принятия решения о приобретении специального оборудования является его стоимость или, как говорят, «экономическая эффективность». Я же считаю, что

## **Мы единственная компания в России, выпускающая установку для обеззараживания медицинских отходов, в которой процесс обеззараживания и изменения внешнего вида происходит в одной камере**

это важный критерий, но он должен учитываться после другого основного – выполнения требований санитарно-законодательства и эпидемиологической безопасности, потому что медицинские отходы в первую очередь эпидемиологически опасны для всех. Сейчас, когда в мире и у нас в стране стали возникать эпидемии, пандемии, а дальнейшая «эпидемиологическая турбулентность» никуда не денется, необходимо ставить заслоны на всех путях возможного распространения инфекций.

Сейчас мировой тренд по утилизации медицинских отходов – это обеззараживание их на месте или как можно ближе к источнику их образования, потому что одним из таких путей является неправильное обращение с медотходами. И будущее за комплексными решениями этого вопроса в регионах с использованием современных и новых технологий.

**Как оцените итоги работы в текущем году? Поделитесь планами на следующий. Какие тенденции на рынке, на Ваш взгляд, будут преобладать?**

Больше позитивно, потому что в начале этого года мы получили регистрационное удостоверение на собственное российское оборудование «Установка «Омодез» для обеззараживания и переработки медицинских отходов» и появилась возможность развиваться уже под флагом импортозамещения. Хотя первый наш опыт получился, как в поговорке, «комом», когда на первом же аукционе на Ямале наше оборудова-

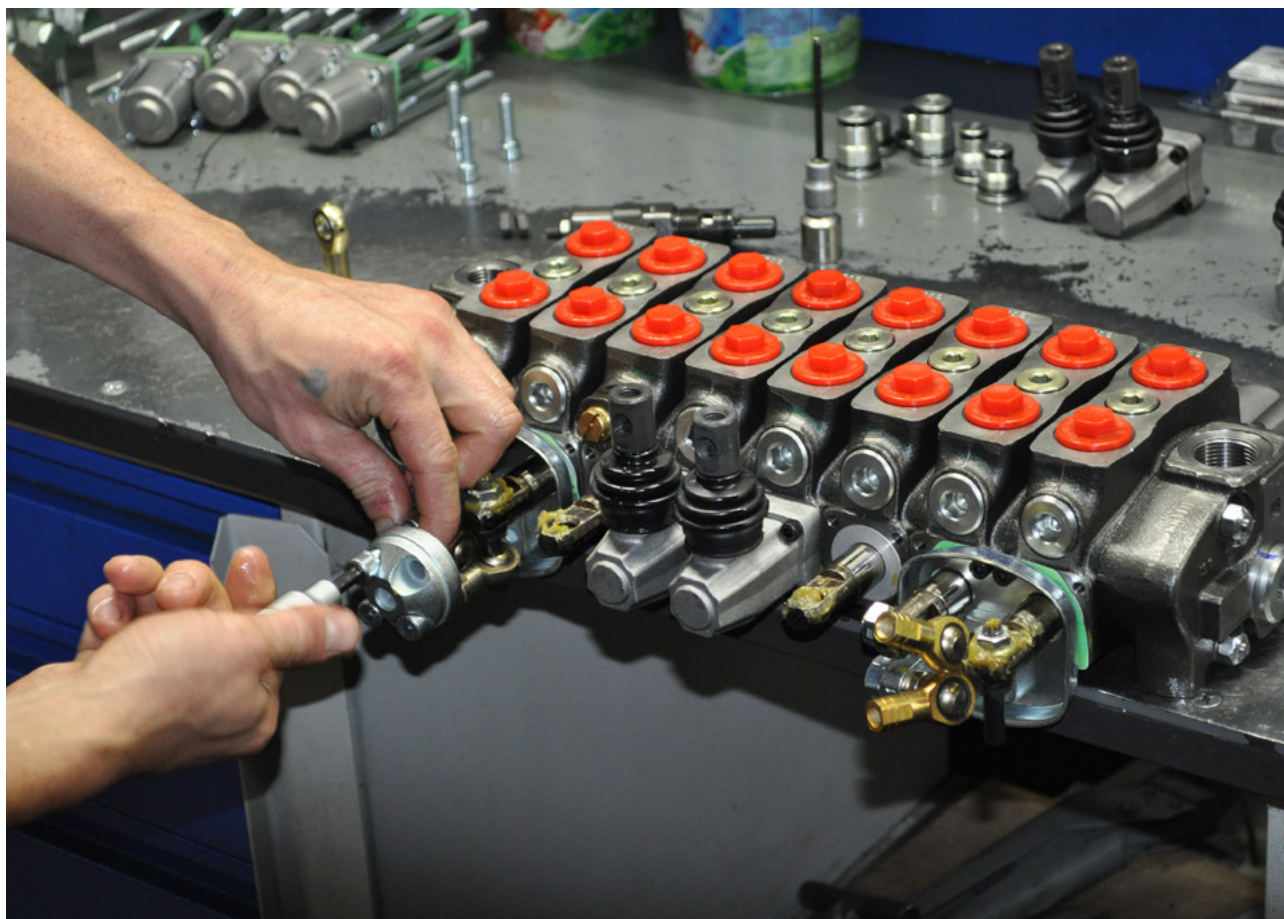
ние отклонили из-за «автоматического открывания крышки» камеры загрузки, которой нет в итальянском оборудовании, а на следующих двух аукционах тоже победило иностранное оборудование.

Учитывая нынешние реалии, в это трудно верить, но пока такое происходит. Правда, мы руки не опускаем. Активно работаем. 25 ноября смонтировали первую установку «Омодез 140» в Красноярске. Участвуем в главной медицинской выставке страны «Здравоохранение – 2022». На следующий год у нас большие планы. Надеемся выйти на производство 10-20 единиц оборудования. Работаем над новым направлением – оборудованием для обеззараживания инфицированных сточных вод медицинских учреждений, животноводческих комплексов. Выводим на рынок свой дезинфицирующий стиральный порошок для медицинских учреждений и потребителей.

Думаю, что сейчас будут преобладать тенденции производства. Я вижу это повсеместно. И это здорово!

**Уходящий год был сложным во всех смыслах. Можете ли поделиться какими-либо рекомендациями и лайфхаками, как не только выжить, но и получить развитие в таких обстоятельствах?**

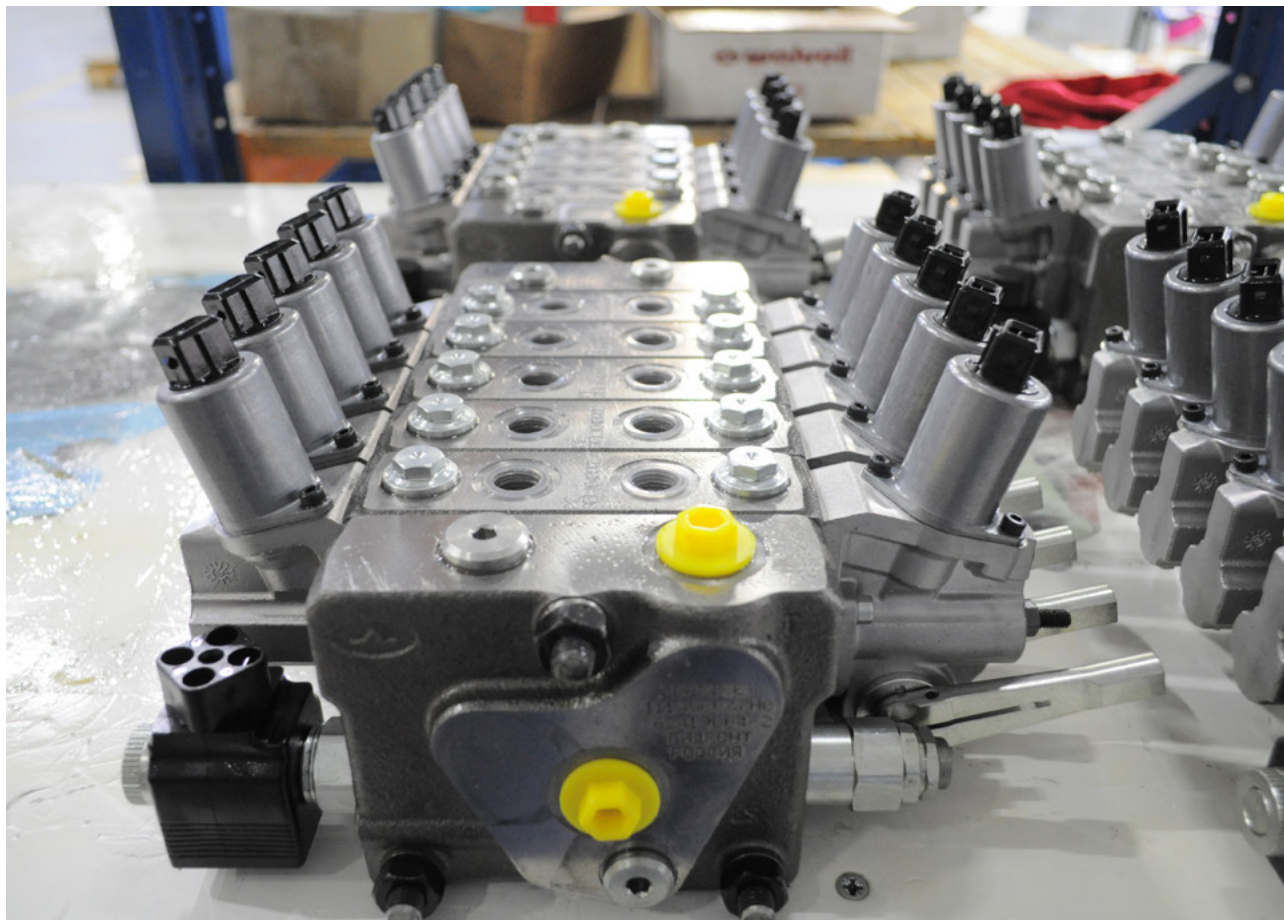
Как я уже ранее сказал, надо не бояться начинать производить. Это непросто, но это другой уровень развития и работы. Другие возможности, а самое главное, это другое ощущение бизнеса, которое как раз и дает развитие.



## «МЫ ПРОШЛИ ТРУДНЫЙ, НО ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ ПУТЬ»

Как уральская компания стала одним из лидеров российского рынка гидравлики

Уральская компания «ГидроНТ», выпускающая в поселке Прохладном (Белоярский ГО) гидравлические системы для автодорожной, строительной и сельхозтехники, на сегодняшний день занимает одно из лидирующих положений на российском рынке в области объемного гидропривода, разработки гидравлических и мехатронных систем. Компания начала свой путь в 2005 году, когда запустила поставки гидравлического оборудования из Италии. К 2017 году было принято решение о запуске уже собственного производства, и буквально за несколько лет удалось увеличить объемы с 2 тыс. до 12 тыс. единиц продукции. Об особенностях бизнеса в меняющихся международных условиях и планах на будущее мы поговорили с генеральным директором-главным конструктором ООО «ГидроНТ» Владимиром Александровичем Ежовым.



### Расскажите об уникальных особенностях Вашего производства.

ООО «ГидроНТ» имело компетенции по производству гидравлических компонентов с 2012 года, но для собственного производства необходимы были кооперационные связи, поскольку все технологические этапы выполнять самим было нецелесообразно. Но оказалось, что найти кооперацию по приемлемому качеству и рыночной цене было практически невозможно, так как оказывалось сильное конкурентное ценовое воздействие со стороны других стран, в первую очередь Евросоюза. При изменении экономико-политической ситуации мы увидели, что давление было крайне велико, и это показало наши слабые стороны.

### С чего и когда началась Ваша работа на территории Свердловской области?

Предприятие ООО «ГидроНТ», созданное в 2005 году на территории

Свердловской области, за 17 лет своего существования прошло трудный, но вдохновляющий путь и показало пример, что возрождение промышленности на Урале не только возможно, но и необходимо. Начинаясь как торгово-инжиниринговая компания, встраивая в разрабатываемые на территории Российской Федерации специальные машины, качественное итальянское гидравлическое оборудование, пришли к выводу о необходимости локализации производства еще до появления государственных программ поддержки. В четвертом квартале 2017 года на нашем предприятии были выпущено первое изделие собственного производства, не уступающее по техническим и качественным характеристикам итальянской гидравлике.

После сборки все изделия проходят полный выходной контроль на испытательном стенде. Для улучшения качества обслуживания и оказания

техподдержки мы открыли Сервисный центр для испытания гидравлических распределителей, клапанов, блоков клапанов и гидравлических лебедок любых производителей.

С 2019 года при поддержке властей Свердловской области предприятие реализует инвестиционный проект по организации импортозамещающего производства гидравлической аппаратуры при помощи цифровых двойников стоимостью 302 млн рублей. По ряду позиций удалось довести импортозамещение до 100%.

### Почему именно этот регион?

Первоначально исторически сложилось, что учредители занимались пневматикой в Свердловской области, а после перешли на гидравлику. Первая крупная компания, с которой компания «ГидроНТ» начала сотрудничать, находилась в Алапаевске – «Стройдор-маш». В будущем поиск сотрудников





осуществлялся в городе Екатеринбурге, а во время расширения производственных мощностей территория была выбрана из-за удобной транспортной развязки, возможности подключения к сетям электроэнергии и положительно настроенных органов власти, которые могли оказать информационную помощь.

**Сотрудничаете ли Вы с какими-то крупными местными и неместными предприятиями, есть ли какие-то планы по сотрудничеству?**

Да, мы заинтересованы в кооперации и активно сотрудничаем с другими компаниями, в том числе с компаниями ОПК по разным направлениям. Но даже сейчас мы по некоторым позициям находимся в поиске лучших предложений. Где-то нас не устраивает качество, мы увидели проблему в том, что многие предприятия не готовы выдержать нормы, прописанные в ГОСТАх, а где-то цена выше той, по которой мы покупали раньше за рубежом, в десятки раз, это существенно влияет на удорожание нашей продукции, это неприемлемо. Стараемся охватить все предприятия, которые заинтересованы в кооперации из Свердловской и ближайших областей, чтобы уменьшить транспортное плечо, но где это невозможно, активно рассматриваем и другие области.

**Какие изменения в бизнесе произошли? Как влияет на бизнес международная обстановка?**

Поскольку основным поставщиком были компании из Италии, мы вынужденно переориентировались на Китай, Турцию, а где-то и отечественный рынок. Но, к сожалению, мы столкнулись с низким уровнем качества изделий, часть работы взяли в свои руки, что увеличило загрузку производства, но и внутренний валовый продукт тоже вырос. На данный момент мы рассматриваем возможность увеличения производственных мощностей. В рамках статуса приоритетного инвестиционного проекта Свердловской области по новому строительству нами была построена вторая очередь здания и дополнительно закуплено и установлено оборудование в первый корпус. Сейчас нам требуется наполнить новым высококачественным оборудованием второй цех, на это нам требуется около 800 миллионов рублей.

**Поменялся ли формат бизнеса, линейка продукции?**

Формат бизнеса не изменился, линейка продукции продолжает активно производиться, а мы каждый день готовим альтернативные решения по замене комплектующих, которые раньше закупали в недружественных странах. Очень многое стали производить само-

стоятельно, ввиду чего было увеличено количество рабочих смен.

**Есть ли у Вас поставки продукции в другие страны? Если да, то в какие?**

Да, мы активно расширяем наши границы и постепенно продолжаем работу по экспорту. На данный момент освоенные нами страны – это Казахстан и Республика Беларусь.

**Какие краткосрочные и долгосрочные планы ставит перед собой Ваша компания?**

Своими задачами мы видим увеличение номенклатуры и объема производства выпускаемых изделий из 100% российских комплектующих не только собственного производства, но и полученного от кооперационных связей. Улучшение ценовой политики при неизменно высоком качестве! Это необходимо, так как рынок гидравлики отечественного производства очень скуден и зачастую узко направлен, что может пагубно сказаться на российском машиностроении в случае углубления санкций или других внешних вызовов для нашей страны.

**Считаете ли Вы, что кризис – это время возможностей?**

Да, и постоянно об этом говорим, именно кризисы двигают нас вперед. Прошлые кризисы дали нам хорошие возможности, после которых мы существенно выросли.

**Можете ли поделиться какими-то лайфхаками или советами?**

В это непростое время мы рекомендуем не останавливаться и продолжать развиваться и заполнять рынок новыми российскими продуктами во всех сферах. Компетенции в России есть, осталось только правильно их применить!

# «НАШ ПРОДУКТ ПОЛЕЗЕН НЕ ТОЛЬКО БИЗНЕСУ, НО И ГОСУДАРСТВУ»

Компания LIGA стала одним из лидеров цифровизации в России

Уральский завод мультимедийного оборудования LIGA – один из тех производителей, которые делают технологии будущего доступными уже сегодня. Производственная группа из Екатеринбурга уже зарекомендовала себя как крупный российский игрок и активно осваивает зарубежный рынок. О том, как все начиналось и развивается, несмотря на внешние факторы, рассказал генеральный директор LIGA group Алексей Владимирович Лежнин.

## Расскажите, с чего начался Ваш путь в бизнесе?

Компания основана мной в 2013 году. Сначала мы только искали себя на рынке, – начинали с производства наружной рекламы и вывесок. Но уже тогда параллельно с этим возникло желание создавать свой собственный продукт. Сначала это были «умные зеркала» с маленькими экранами, которые мы разместили в торговых центрах, чтобы продавать на них рекламу.

Этот бизнес не пошел, но тогда же мы пришли к выводу, что мультимедийное оборудование с большими экранами является более перспективным. Его можно продавать другим таким же начинающим предпринимателям, которые сами бы размещали его в торговых центрах и у которых получалось бы продавать там рекламу.

Так у нас появились видеостойки с большими экранами – это мобильные настольные конструкции, которые можно

установить в любом месте, нужна лишь розетка. На ней можно продавать эфирное время для рекламных видеороликов. Данное направление себя оправдало, бизнес пошел, и дальше нам захотелось как-то развивать продукт, и мы поняли, что экран можно сделать сенсорным и тогда пользователь сможет уже напрямую взаимодействовать с продуктом.

При этом сенсорам нужен был свой софт, и это стало следующим шагом. Тогда мы определили новое направление – разработка программного обеспечения, от производства мы начали уходить в IT-сферу, развивался каталог, развивалось наше оборудование, по сути, тогда мы стали уже IT-компанией. Мы поняли, что наш продукт полезен не только частному бизнесу, но и государству, изучили все федеральные и национальные проекты и начали по ним успешно работать.

Сегодня LIGA – это более 300 единиц разного типа продукции. Мы производим интерактивное, голографическое,

светодиодное и просто видеоборудование для муниципальных и коммерческих сфер. Это парки, торговые и бизнес-центры, образовательные учреждения – школьные, дошкольные, вузы, городское пространство, остановочные комплексы.

LIGA – это 3 000 кв. м площадей, порядка 80 сотрудников – департамент разработки, которые постоянно анализируют рыночные продукты. У нас постоянно появляется что-то новое. Как раз недавно у нас появилось голографическое и проекционное оборудование для музеев. На следующий год у нас большие планы по развитию этого направления программно-аппаратного комплекса.

Также сейчас мы проходим этап сертификации нашего оборудования в торгово-промышленной палате, переходим на материнские платы и процессоры «Байкал», поддерживаем российское производство, и, соответственно, наше ПО имеет лицензию и сертификат о российском происхождении.



**Как Вы оцениваете уровень удобства ведения бизнеса на территории Свердловской области?**

Это очень удобно с точки зрения географии, поскольку логистика отнимает определенную долю от бюджета. Мы поставляем продукцию по всей стране и по СНГ. Конечно, московский рынок больше, его можно сравнить с рынком всей нашей страны, но, тем не менее, конкурировать с крупными федеральными компаниями можно. В принципе мы тоже являемся федеральным игроком, входим в топ-3 компаний страны в своем сегменте.

**Расскажите о сотрудничестве с крупными компаниями и о планах международного масштаба.**

Наши крупные партнеры-интеграторы – это «ЭР-Телеком», «Ростелеком», «Росатом». Мы поставляли им оборудование, имеем успешно реализованные проекты, как в нынешнем году, так и в

прошлом. В следующем году продолжим сотрудничество, развивающее нашу страну за счет национальных проектов.

Что касается международного сотрудничества, то мы только что отгрузили поставку в Абхазию. В этом месяце планируются проекты в Узбекистане.

**Как изменился Ваш бизнес в текущих международных условиях?**

Когда рубль укрепился, за счет разницы в курсе нашим международным партнерам стало немного сложнее с нами сотрудничать, потому что цены стали выше для них, например, для Казахстана. При этом санкционное давление на нас никак не повлияло, по компонентам мы на постоянной основе сотрудничаем с Китаем, и проблем с этим нет. Конечно, были ухудшения с точки зрения логистики, но мы их преодолели. Разве что планирование стало более долгосрочным.

**Как бы вы в целом оценили итоги работы в 2022 году?**

Несмотря ни на что, мы приросли. Да, у нас были планы прирастикратно, в два раза, но с февраля наши планы скорректировались сами собой, множество крупных проектов у нас было отложено, но, если сравнивать с оборотом прошлого года, наш рост составляет порядка 20%.

**Какие перспективы Вы видите в будущем году?**

На мой взгляд, доля, спрос и емкость рынка, наверное, будет сужаться, рынок будет сокращаться. На следующий год мы прогнозируем снижение покупательской активности в своем сегменте, но за счет вывода на рынок новых товарных категорий, нового продукта, усиления маркетинговой поддержки продаж мы хотим увеличить свою долю рынка, частично забрав ее у конкурентов.



## Сегодня LIGA - это более 300 единиц разного типа продукции - интерактивное, голографическое, светодиодное и видеооборудование

Сейчас пока трудно планировать на долгий срок, есть какие-то предположения, прогнозы. По моему мнению, в следующем году будет спад, а потом начнет все восстанавливаться. Какой период займет восстановление, сложно предположить. Рост будет плановым, те компании и предприниматели, которые будут развиваться, активно вести дела, останутся на рынке. Естественный отбор и конкуренция.

**Если взглянуть в чуть более отдаленное будущее, на Ваш взгляд, насколько быстро информацион-**

**ные стойки заменят администраторов, а «умные кассы» - кассиров?**

Сейчас это уже активно происходит, кассы во многих магазинах заменили кассиров, и эта тенденция продолжится и далее и распространится на все торговые точки, везде будет происходить процесс цифровизации. Оборудование будет автоматизировать бизнес-процессы, повышать рентабельности компаний, государство активно будет инвестировать средства в систему видеонаблюдения, «умные

города», в коммуникацию граждан в электронном формате. Мы видим, как активно развивается портал «Госуслуги», идет активная цифровизация общества, и это действительно очень удобно.

**Что бы Вы могли посоветовать только начинающим, но уже имеющим амбициозные планы бизнес-проектам?**

Прежде всего, советую ставить перед собой четкие цели, ограниченные по времени, не смотреть на внешние факторы и не думать о том, на что ты не можешь повлиять. Нести ответственность перед самим собой и никогда не переставать развиваться, как в личном плане, так и в развитии своего продукта, своей компании, и идти вперед, несмотря ни на что.

# ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЕЗДАМ

Эксперты рассказали, как сделать ветер перемен попутным

2022-й год стал годом больших перемен как внутри страны, так и в контексте глобальных изменений в мировой политике и экономике. Одной из наиболее чувствительных к переменам групп всегда являлось бизнес-сообщество, которое, независимо от годового оборота, объема производства или количества работников, ощущает на себе те или иные кризисные явления. Мы поговорили с экспертами из разных сфер, чтобы узнать, как в такое непростое динамичное время сохранить себя и свое душевное равновесие, а также как не только сохранить, но и развивать собственный бизнес.

Кажется, буквально вчера бизнес пытался встроиться сначала в ковидную, а затем уже в постковидную эпоху, пристально вглядываясь в будущее, пытаясь сформулировать оптимальную бизнес-стратегию, держа в уме как очередной виток пандемии и новые государственные меры по борьбе с кризисом, так и постепенное возвращение к прежней жизни.

Поэтому новый кризис, конечно, далеко не первый не то что в отдаленном историческом периоде, но и даже в только что начавшемся десятилетии. Совсем недавно все писали статьи о том, как выжить компании в пандемию, и тогда казалось, что хуже быть не может, но спустя буквально пару лет ситуация вновь кардинально меняется и бизнес вновь начинает перепридумывать сам себя, свою концепцию, стратегические и даже самые ближайшие планы. Безусловным плюсом прошедшего ковидного кризиса и одновременно своеобразным спасательным кругом для бизнеса может стать полученный опыт успешных действий в критических ситуациях. На

собственнике лежит ответственность за бизнес, работников и клиентов, поэтому сейчас как никогда важно действовать.

Опрошенные эксперты сходятся во мнении, что кризис – это, прежде всего, время поиска новых возможностей, новых рынков сбыта, налаживания новых связей и логистических цепочек.

По мнению члена Президиума НП «Опора России», вице-президента Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области, Почетного строителя России, президента группы компаний «Пенетрон-Россия» Игоря Алексеевича Черногорова, кризисы, безусловно, дают возможность сделать качественный шаг вперед.

«Если мы говорим о предпринимателях, то надо понимать, что предприниматель всегда предпринимает. То есть, если старые методы не работают, если старые клиенты, например, обанкротились или закрыли бизнес и уехали из страны, то что должен делать предпри-



## ИГОРЬ ЧЕРНОГОЛОВ

*член Президиума НП «Опора России», вице-президент Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области, президент группы компаний «Пенетрон-Россия»*

ниматель? А он должен так же, как и всегда, искать новых клиентов и новые рынки сбыта. В данной ситуации, если что-то закрылось, кто-то уехал, что-то перестало работать, нужно продолжать искать, идти туда, куда еще не ходил. Если ты всегда делаешь одно и то же и получаешь определенный результат, то, чтобы получить другой результат, нуж-

но делать другие вещи. Если сейчас уже не приносит результат то, что ты делал, значит, сядь и задумайся, возьми паузу и начинай делать другие вещи, в другом месте и так далее. Можно, например, найти клиентов в тех отраслях, которые ты еще не освоил, может быть, ты включишь в свою торговую матрицу другие продукты. В частности мы пошли туда, где раньше не работали. У нас были полиуретановые материалы для гидроизоляции, сейчас мы задумались над тем, чтобы начать делать полиуретановые полы. Мы никогда ранее не делали полы, но почему бы и нет?! Технология нам известна, понятна, и у нас появляется дополнительный рынок с полами. То есть нужно начинать делать дополнительно то, что ты сможешь сделать, поискать новых клиентов, произвести и вывести на рынок новый продукт. Набор новых действий, если старые не приносят результата, может вывести на новый уровень развития. Если брать, например компанию «Пенетрон», то мы в каждый кризисный год либо открывали новый завод, либо заходили в другую страну, либо увеличивали обороты в несколько раз. Накатанные схемы перестают работать, ты выпадаешь из этой матрицы и начинаешь думать, креативить, куда и как двигаться. Я считаю, что это, наоборот, здорово, кризисы дают возможность сделать качественный шаг вперед. Да, сложно, трудно, но через тернии к звездам», – поделился Игорь Алексеевич.

В свою очередь врач-невролог, врач ЛФК, руководитель Многопрофильной клиники «Реабилитация доктора Волковой» Ирина Геннадьевна Волкова обращает внимание на то, что даже в стремительно меняющихся условиях важно не изменять своим правилам и не только держать, но и повышать планку качества.

«Даже в кризисные времена мы не изменяем своим правилам. Во-первых, ни при каких условиях не терять качества.



#### **ИРИНА ВОЛКОВА**

*врач-невролог, врач ЛФК, руководитель Многопрофильной клиники «Реабилитация доктора Волковой»*

Конечно, в кризисные времена кто-то мог бы удешевить и упростить процедуры, уменьшить их время, их количество и так далее, но такого делать ни в коем случае нельзя. Высокое качество должно таким и оставаться – люди пришли за высококачественной медицинской помощью, и она должна не только не теряться, а становиться только еще лучше в тяжелые времена. Во-вторых, нельзя уменьшать зарплату персоналу, несмотря на изменившиеся времена. Труд тех специалистов, которых мы называем «градообразующие», конечно, должен быть хорошо оплачиваем, независимо от того, что происходит. В-третьих, нельзя пренебрегать мелочами в работе. Если взять нашу работу, то у нас есть дорогостоящая стационарная госпитализация для тяжелых пациентов, но есть вещи, которые мы делаем, можно сказать, за символическую плату, как, например, разработка кисти после перелома. Это несоизмеримые вещи, но мы от них не отказываемся, потому что, как говорит пословица, – «с миру по нитке, голому рубаха». То есть мы делаем любую работу, не выбираем. В-четвертых, это очень уважительное отношение к партнерам, расширение связей. Важно не рвать ни с кем отношений, а только приобретать их», – поделилась советами Ирина Геннадьевна.

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой стратегического менеджмента, заместитель директора Бизнес-школы УрФУ по инновационным проектам, директор MBA-Центра УрФУ Лариса Анатольевна Малышева рассказала, на что стоит обратить внимание в нынешних условиях неопределенности, какие точки роста для себя можно выделить и как прирасти новыми высококвалифицированными кадрами.

«Выигрывает даже не самый мощный, а самый быстрый и гибкий, тот, кто успеет быстрее посмотреть на изменившиеся условия и войти в состояние стратегического бодрствования, то есть все время отслеживать, что происходит на рынке. Важно не прятаться от происходящего, ни в коем случае его не игнорировать, а, наоборот, искать возможности. Да, это сложно, но любые кризисные условия дают множество возможностей для тех, у кого их раньше не было.

Первое, что происходит, – расчищаются рынки. Сейчас многие зарубежные компании ушли с наших рынков, и появился огромный простор для отечественных производителей, которые могут поставлять свою продукцию, и она нисколь-



#### **ЛАРИСА МАЛЫШЕВА**

*Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой стратегического менеджмента, заместитель директора Бизнес-школы УрФУ по инновационным проектам, директор MBA-Центра УрФУ*

ко не хуже. Раньше им было сложно пробиться на полки в супермаркетах, но сейчас это сделать уже гораздо проще.

Также у нас сейчас очень развивается оборонная отрасль, но это не означает, что им не нужны различные услуги – от мебели до поставки воды. То есть можно посмотреть на те возможности, которые открываются сейчас у развивающихся отраслей.

Второе – это сотрудники. С одной стороны, конечно, нужно удерживать своих сотрудников. Для этого их нужно вовлекать в перемены, вовлекать в стратегические и проектные сессии. С недавних пор многие компании перешли на режим проведения стратегических сессий раз в два-три месяца. Это вполне нормально, потому что это один из форматов командообразования и повышения информированности. Обычно люди начинают переживать и дергаться от нехватки информации. А здесь если информация поставляется вовремя, открыто обсуждается, то это повышает уровень возможности принятия решений. С уходом зарубежных компаний высвободились сотрудники очень высококлассные и здесь для представителей бизнеса очень важно знать в своих отраслях не только рынок конкурентов, производителей и поставщиков, но еще и рынок труда, потому что эти сотрудники готовы рассмотреть самые разные предложения. В этих условиях у нас очень много специалистов обращаются в бизнес-школу УрФУ для того, чтобы мы им помогли, порекомендовали в хорошие места, на интересные позиции. А позиции и вправду интересные, потому что таких условий, как сейчас, в общем-то, раньше не было. Это означает, что задачи у бизнеса достаточно амбициозные, сложные, для многих это возможность стремительного карьерного роста, развития своих способностей.

Можно посмотреть на те компании, которые работали как представительства

зарубежных компаний и с их уходом появились те, кто покупает эти бизнесы, расширяя свои. Вместе с ресурсами, сотрудниками, отлаженными связями. Если вовремя на это обратить внимание, то действительно можно прирасти разными полезными направлениями и работающим бизнесом.

Ну и есть отрасли, которые в принципе выигрывают от неопределенности – например, отрасль бизнес-образования, да и вообще образования. В любой непонятной ситуации – учись. Есть статистическая информация, насколько в кризисные годы у нас повышается спрос на обучение и образование. Здесь не только получение информации относительно разных стратегий и возможностей на рынке, но и нетворкинг, и новые полезные знакомства», – перечислила эксперт.



### ГЕОРГИЙ АМУСИН

*Психоаналитик, член Ассоциации психологов и психотерапевтов Свердловской области, член Европейской конфедерации психоаналитической психотерапии*

Психоаналитик, член Ассоциации психологов и психотерапевтов Свердловской области, член Европейской конфедерации психоаналитической психотерапии Георгий Львович Амусин отметил, на что можно опереться в текущей непростой ситуации.

«Мы, наверное, уже 20 с лишним лет живем в состоянии постоянной атаки

на наше статус-кво, на статус-кво нашего существования. То есть сказать, что человек может быть спокоен за день сегодняшний и завтрашний, у нас никто не может. Специально подготовленный человек скажет – я знаю, что всякое может произойти, но я уже бывал в этих ситуациях и я с ними справлялся. И он скажет – я спокоен не за ситуацию, я спокоен за себя.

Работа с тревожностью – это длительный процесс, который занимает не один месяц. Прежде всего, нужно четко разобраться – откуда идет угроза, что это за угроза. Когда кажется, что хуже уже некуда, работают методы, связанные с тем, что человеку есть за что бороться и что терять. Когда человек понимает, что у него есть ценности, есть близкие люди, у него, в конце концов, есть он сам.

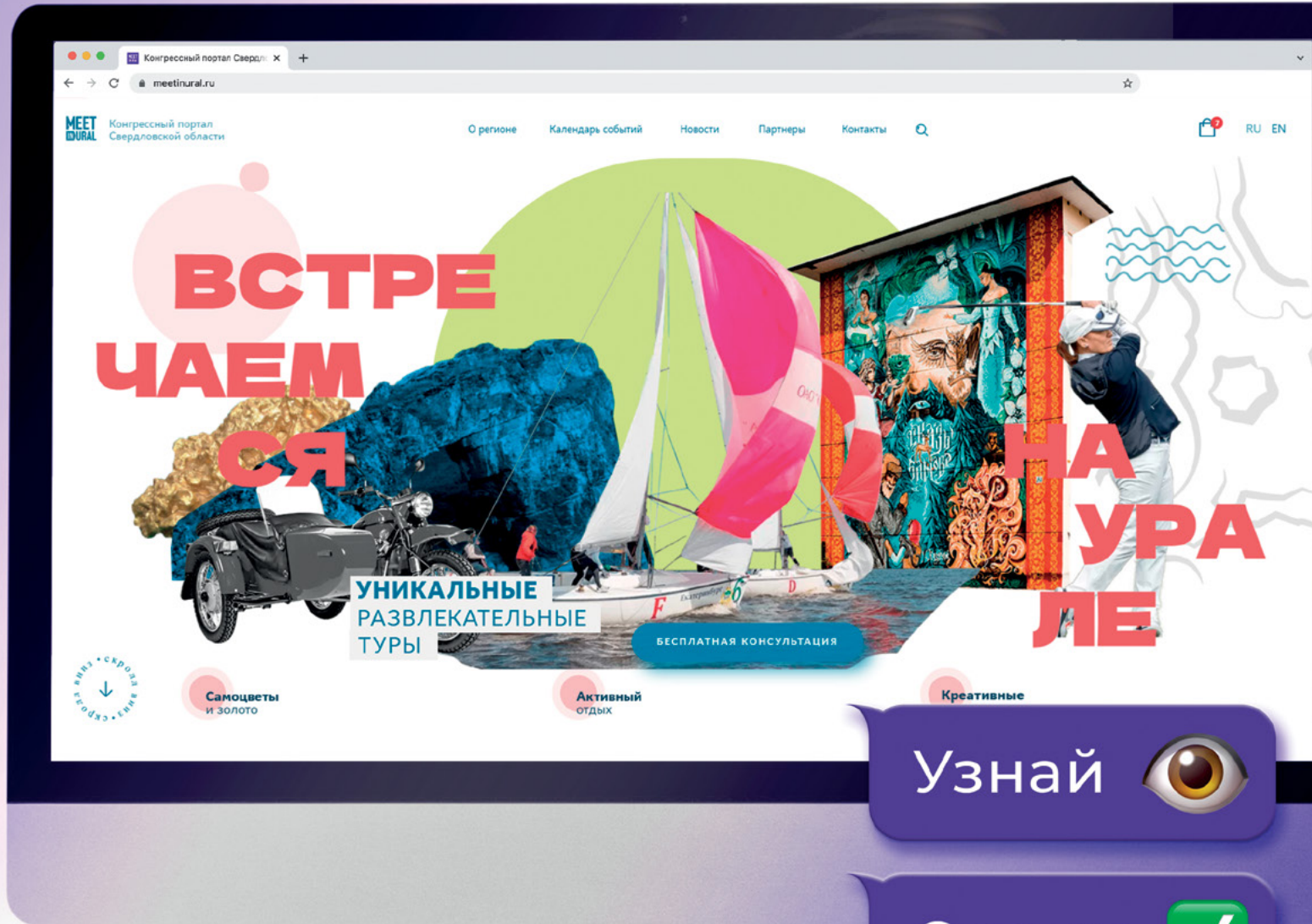
Тоска сейчас приобретает формы психосоматические, приобретает формы того, что человек, до этого хорошо выполнявший свою работу, вдруг начинает от чего-то отказываться, терять свой прежний высокий профессиональный уровень. И в такой ситуации у нас должны быть цели, мы должны помнить одну простую вещь, написанную на кольце царя Соломона, – «И это пройдет».

Так вот нам надо помнить, что пройдет это, скорее всего, не от того, что мы сидим на месте и ничего не делаем, а с нашим участием. И надо найти форму этого участия. Поэтому те люди, которые чувствуют свой профессионализм, в том числе бизнесмены, ведущие долговременный бизнес, который им и другим людям по-настоящему интересен, когда только перекрыли какие-то логистические пути, сразу же, даже без помощи государства, нашли новых поставщиков, наладили новую логистику. Да, пусть это будет стоить дороже, но они к этому готовы. Тот, кто выживает в таких ситуациях, тот, кто остается человеком дела, – это уникальные люди, и они везде выживут», – подытожил специалист.

# УРАЛ БЛИЗКО: ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ!

**MEET  
IN URAL**  
meetinural.ru

Все для идеального ивента: здесь величественные горы,  
легендарные Бажовские места, Уральский марс  
и аутентичная кухня



Узнай



Оцени



Исследуй



Почувствуй



Попробуй



Сканируй,  
чтобы узнать  
больше

