

Крутые виражи

В. Кузьмина



Профессиональный трудовой путь складывается у всех по-разному. Кто-то раз и навсегда остается верен выбранной специальности, кому-то жизнь подсказывает самостоятельно расширить ее границы. Но бывают и такие обстоятельства, которые просто вынуждают резко остановиться, оценить свою предыдущую деятельность и принять правильное решение, как действовать дальше. Мераби Порфирьевич Чочуа – человек, которого многие знают в профессиональном сообществе автотранспортников. Достаточно напомнить, что он работал генеральным директором ГУП «Мосавтотранс» – в системообразующей структуре, объединявшей около 40 автопредприятий, которые ежегодно перевозили 8 миллионов тонн грузов. Однако, в целях осуществления мероприятий по реформированию государственных унитарных предприятий города Москвы, столичным правительством в 2012 году было принято решение о реорганизации ГУП «Мосавтотранс». И если до этого времени имя Мераби Порфирьевича среди автотранспортников было на слуху, то после реорганизации предприятия о дальнейшей его трудовой деятельности мало известно. Но сегодня мы расскажем, чем в настоящее время живет этот человек, каков его дальнейший трудовой путь, и как порой неожиданные жизненные повороты помогают найти себя, открыв при этом новые перспективные горизонты.



Президент ООО «Корпорация Мосстройтранс»,
Заслуженный работник автомобильного транспорта РФ,
кандидат экономических наук,
академик Международной Академии менеджмента
Чочуа Мераби Порфирьевич

С Мераби Порфирьевичем Чочуа я познакомилась, когда он занимал должность генерального директора ГУП «Мосавтотранс». Принимала участие в отчетных конференциях предприятия, ежегодных финалах городского конкурса профессионального мастерства среди водителей и ремонтных рабочих грузового автомобильного транспорта «Московские мастера», которые выявляли лучших по профессии и популяризировали деятельность грузового автотранспорта в российской столице. Встречались с ним и на других мероприятиях, проводимых в автотранспортной отрасли. И вот теперь, спустя 7 лет, состоялась новая встреча, в офисе ООО «Корпорация Мосстройтранс».

– Мераби Порфирьевич, рада Вас видеть. Расскажите, как дела, какие важные решения приняты на профессиональном поприще? И поделитесь, пожалуйста, с читателями своей биографией, расскажите о трудовом пути.

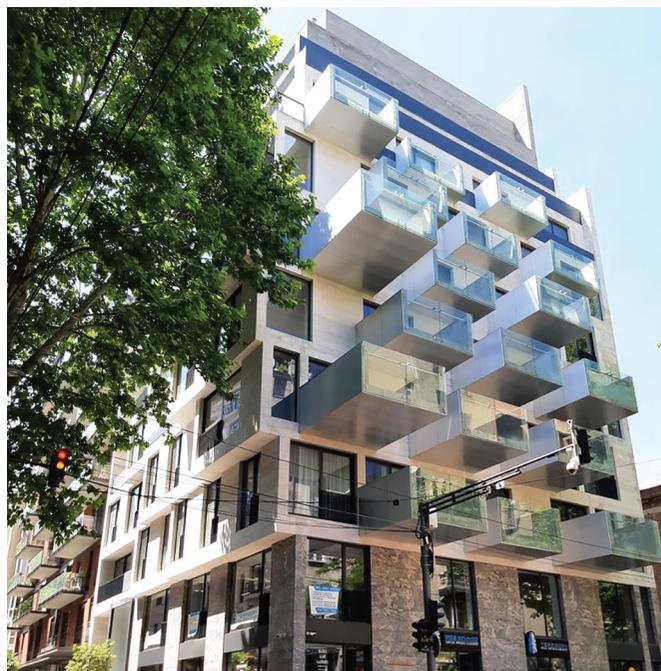
– Родился я в 1961 году в западной Грузии, там же закончил школу с математическим уклоном, затем два года работал рабочим на стройке. В 1980 году московские вузы выделили места для лучших абитуриентов из союзных республик. В рамках данного проекта успешно сдал экзамены в Тбилисском государственном университете, где был большой конкурс: 160 человек на 4 места. Направили меня учиться в Московский автомобильно-дорожный институт (МАДИ) на факультет экономики. Сначала было тяжело, но в итоге институт закончил с отличием. Стал лауреатом международного конкурса, закончил аспирантуру, защитился, затем преподавал и руководил отраслевой лабораторией проблем управления. Все это было в МАДИ, до 1997 года. Это был такой этап – учеба и научно-педагогическая работа.

Следующий этап – это транспортная отрасль и строительство. В 1997 году приступил к работе в должности коммерческого директора Автокомбината №28. Было тяжелое время, комбинат находился на грани банкротства, работникам по полгода не платили зарплату. Но постепенно с трудностями справились, и в 1998 году я стал генеральным директором этого предприятия.

В 2000 году меня пригласили на работу в ГУП «Мосавтотранс», где сначала был первым заместителем руководителя главка, а с 2002 года был назначен генеральным директором. В этой должности я проработал 10 лет, вплоть до реорганизации государственного унитарного предприятия.

– В системе «Мосавтотранс» было около 40 предприятий. Что с ними стало после реорганизации главка?

– Государственные унитарные предприятия были реформированы, несколько предприятий были переданы в Центр организации дорожного движения (ЦОДД), который в настоящее время занимается в том числе эвакуацией автомобилей, что касается акционерных обществ, они сохранились и продолжают работу.



Жилые дома, построенные под руководством М.П. Чочуа

– А каким образом пришло решение заняться строительством?

– В 2006 году мне было присвоено звание Заслуженного работника автомобильного транспорта РФ, мне было 45 лет. Тогда я сказал себе, что еще надо стать Заслуженным строителем России, и начал заниматься строительством (смеётся). Первым строительным объектом стало здание Федеральной налоговой службы № 46 на Походном проезде в Москве. Под моим руководством также были построены детские сады, школы, спортивные объекты, жилые дома, храмы.

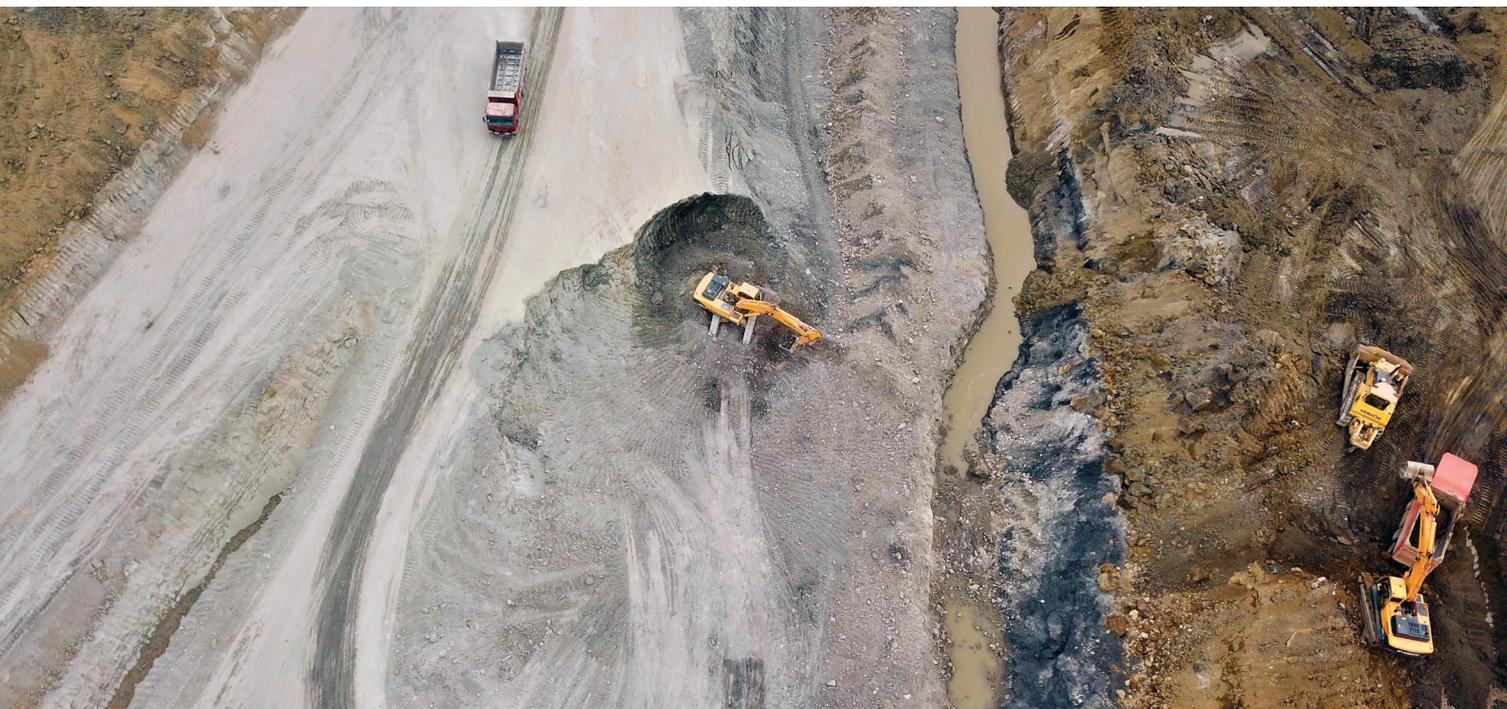
Но если на первых двух этапах я был наемным руководителем, то на следующем этапе, в конце 2014 года – начале 2015 года, принял решение самостоятельно организовать компанию, имея опыт работы во время кризисов 1998, 2008 годов, да и 2014 год тоже оказался непростым. Мои близкие отговаривали меня от этого решения, говорили, что в кризис никто не начинает заниматься бизнесом. Но я человек настойчивый, вижу себя там, где трудно. И в 2015 году организовал компанию – ООО «Корпорация Мосстройтранс». Начали работать, как говорится, с нуля. Когда имеются определенный опыт и знания, когда есть огромное желание, и, самое главное, когда рядом профессиональная команда, которая верит в тебя, никакие трудные задачи, никакие кризисы не страшны. И кризисы, и отсутствие финансов можно преодолеть. Для этого нужно иметь очень большое желание. Но, безусловно, надо вопросы глубоко прорабатывать. Была поставлена цель: из маленького предприятия сделать достаточно крупную, стабильную и солидную компанию. И если посмотреть на то, что мы сделали за пять лет, наверное,

можно сказать, что поставленная цель на данном этапе почти достигнута, но я считаю, что мы еще в начале своего развития. Еще очень много надо сделать. Мы стали заниматься и транспортом, и строительством. Но одновременно стало понятно, что направления деятельности надо расширять, и начали делать первые шаги в энергетической области. Речь идет о добыче и поставке бурого и каменного угля. Кроме того, обратили свой взгляд на производство строительных материалов, в частности, цемента.

Мы всегда работали в Москве и Московской области. Но пришло понимание того, что надо идти в регионы, в частности, в Забайкальский край. Туда нас пригласила Госкорпорация «Росатом» в качестве инвестора по строительству цементного завода, мы, недолго думая, согласились. Хотя опасения были серьезные, ведь Забайкальский край находится в 6,5 тыс. км от Москвы. Кроме того, на тот момент не было ни трудового коллектива, ни техники, ни финансовых ресурсов, организовывать надо было с нуля. И хотя все было не так просто, удается реализовывать поставленные задачи.

Сегодня мы работаем в Забайкальском крае на Уртуйском месторождении угля Приаргунского производственного горно-химического объединения Корпорации «Росатом» как генеральный подрядчик на разработке угольного разреза. Мы выиграли тендер на заключение трехгодичного контракта.

А также, мы взяли и начали разрабатывать два угольных разреза: Кутинское бурогоугольное месторождение в Приаргунском районе, с планируемой годовой добычей угля до 3-х млн тонн, и Урейский каменноугольный раз-



Добыча и поставка угля Корпорацией Мосстройтранс

рез в Дульдургинском районе, с планируемой годовым объемом добычи угля более 1 млн тонн. Данная энергетическая продукция пользуется спросом как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

Что касается цементного завода, то здесь предусмотрены два этапа: сначала строительство помольного комплекса, а затем завода полного цикла.

Строительство завода – это долгий процесс, который включает в себя как процесс проектирования, так и само строительство. Но для запуска помольного комплекса требуется еще и сырье. Поэтому, прежде чем приступить к реализации этого проекта, сначала изучили, как обстоят дела в этой сфере в России, а также в Китае.

Мы понимали, что только в рамках России, с экономической точки зрения, реализовать этот проект будет затруднительно. В результате познакомились с серьезными китайскими партнерами, долго вели с ними переговоры, неоднократно ездили в Китай. На сегодня у меня сложилось понимание, что вести переговоры с китайскими партнерами – это отдельная наука. Но все удалось. Китайская компания Корпорация МЭНСИ (Mengxi), с которой мы создали совместное предприятие, имеет 24 собственных цементных завода. Они производят цемент в количестве 30% от объема, выпускаемого в России. Считаю, что создание совместного предприятия – это наша большая победа, поскольку работа с серьезным партнером открывает другие, новые горизонты.

На данном этапе появилось желание – в течение 10 лет сделать достаточно крупное предприятие с многотысячным трудовым коллективом и многомиллиардной выручкой. Несмотря на кризис, думаю, это удаст-

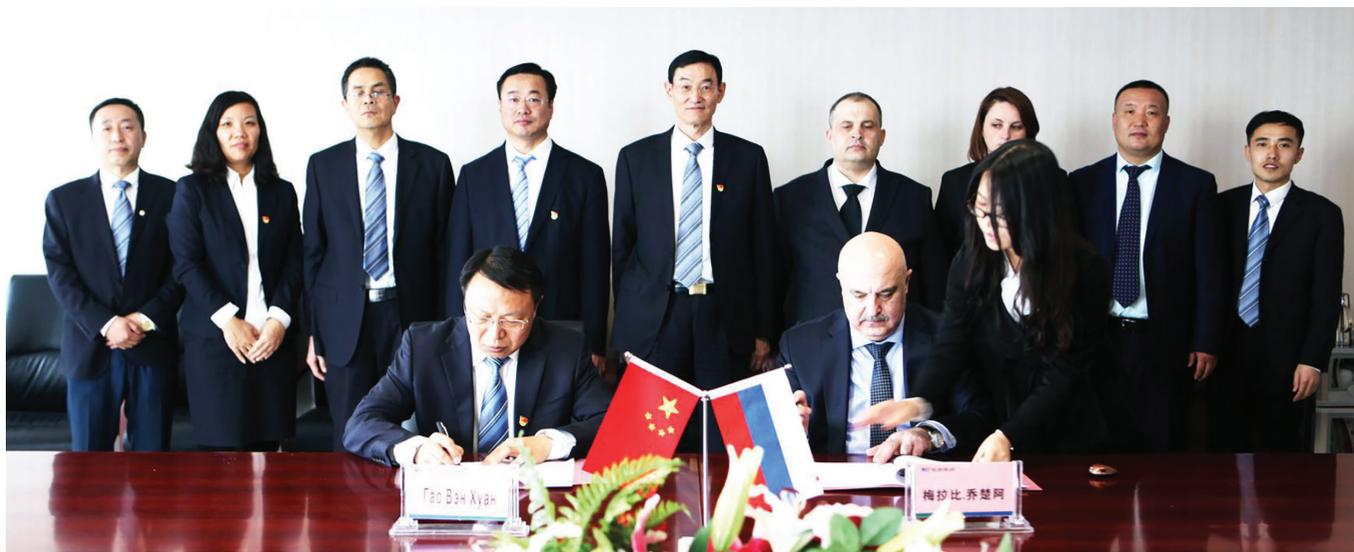
ся сделать, потому что есть команда профессионалов и единомышленников, преданных предприятию. Кризис, с одной стороны, это плохо, но с другой стороны, это шанс проявить себя, сделать все, что ты можешь, воплотить свои знания и опыт. Главное – создать стабильное, социально-ориентированное предприятие. Многие делают свои предприятия все крупнее и крупнее, что может привести к кризису с тяжелыми последствиями. Поэтому терять бдительность ни в коем случае нельзя, момент наступления кризиса надо внимательно отслеживать и на каждом этапе принимать соответствующее времени неординарное решение. Вместе с тем все время нужно думать о том, что предприятия создаются не только для зарабатывания денег, но, и для совершения добрых дел, чтобы коллектив чувствовал себя стабильно и комфортно. Самое главное, по возможности, для решения различных социальных вопросов

– Поясните, пожалуйста, что значит «взяли угольные разрезы»? Выкупили? Взяли в аренду?

– В бизнесе всегда нужно делать так, чтобы были страховочные варианты, имелись различные виды деятельности. Ведь бывает так, что сегодня это хорошо, а завтра поменялись условия, и ситуация с бизнесом ухудшилась. Поэтому желательно иметь альтернативу. Я стал искать, какие месторождения угля имеются. При этом был уверен, что поскольку там, где мы работаем, все получается эффективно, значит, получится и здесь. Угольные разрезы, о которых я говорил, существовали еще с советских времен, сменили несколько собственников, но в итоге были объявлены банкротами. Мы эти предприятия выкупили в рассрочку. В перспективе на них будут трудиться



Урейский каменноугольный разрез в Дульдургинском районе Забайкальского края



Подписание Соглашения между российской компанией ООО «Корпорация Мосстройтранс» и китайской компанией Корпорация МЭНСИ (Mengxi) о создании совместного предприятия

более тысячи человек. Среди них водители, машинисты, а также управленческий аппарат. И самое главное, что большая часть трудового коллектива – это местные жители. Я очень переживал, где я возьму людей? Но люди есть, работают и получают нормальную стабильную зарплату.

– Мераби Порфирьевич, скажите, пожалуйста, не трудно ли управлять бизнесом из Москвы в таком удаленном регионе как Забайкальский край?

Если учесть, что в прошлом году я прилетал 18 раз в Читу, можно сделать вывод, что дочерние компании управляются не только из Москвы.

С другой стороны, Забайкальский край от Москвы не близко, но очень близко к огромному азиатскому региональному рынку.

И еще о чем я хотел сказать. Москва – уникальный город, огромный мегаполис, растет количественно и качественно. С каждым годом становится всё краше. Это город мирового уровня. Но очень мощное, масштабное и взрывное развитие России зависит от динамичного развития регионов. Российские регионы очень богаты. Один из уникальных регионов России – это Забайкальский край, который располагает природными ресурсами в несколько раз больше, чем многие европейские государства. Честно говоря, первоначально я поехал в этот регион только для того, чтобы сказать вежливо «нет». Но когда приехал, то увидел край, удивительно похожий на мои родные места, где я родился. И люди здесь оказались настолько теплыми, приветливыми и добродушными, причем не только среди населения, но и на всех уровнях власти, включая губернатора края Александра Михайловича Осипова. Думаю, под руководством Александра Михайловича – человека высококонечно-го, очень талантливого и энергичного, этот край через определенное время будет процветать. Со своей сторо-

ны, мы тоже будем вносить свой скромный вклад в развитие этого региона.

Для масштабного развития не надо забывать и о таком важном факторе, как добрососедские отношения с Китайской Народной Республикой и использование уникального потенциала двух стран на благо двух народов.

– А какой вклад китайских партнеров? Поставка оборудования или имеется в виду что-то другое?

– В настоящее время до 70% мирового производства цемента приходится на Китай, по применяемой здесь технологии эта страна опередила весь мир. Я ознакомился с работой восьми китайских цементных заводов и обратил внимание, как все грамотно там организовано, какая высокая культура производства заложена, какие современные оборудование и технологии применяются. При этом кругом чистота и идеальный порядок, имеются зеленые насаждения, цветы, прямо не цементный завод, а какой-то оазис. Сначала туда приехал, чтобы приобрести переработанное сырье, которое называется клинкер, – промежуточный продукт при производстве цемента. Переговоры были сложными, но в итоге договоренность была достигнута. При этом договорились не только о поставках клинкера, но и более глобально: китайская сторона поставляет оборудование, строительная часть за нами, равноправные условия создания совместного предприятия 50/50. Для нас главным условием было только полный паритет. Одновременно понимал, что такое предприятие в Забайкальском крае просто необходимо, ведь в радиусе 1000 км ни одного цементного завода нет. Примечательно, что по вопросу организации в Забайкальском крае производства цемента было специальное поручение Правительства РФ, а инициатором его создания, привлечения инвестора стала Госкорпорация «Росатом», от которой впоследствии мы такое предложе-

ние и получили. Запуск Проекта в эксплуатацию запланирован на III квартал 2022 года.

Кроме создания цементного завода открываются еще другие перспективы. Мы все время думаем о том, что нужно искать то, чего сегодня нет, то, что завтра может быть полезно. Например, в крае очень много отходов производства. А ведь там еще столько богатств, начиная от железа и заканчивая цветными металлами. И вот превратить эти отходы, которые я называю сырьем, путем вторичной, тонкой переработки в нужную продукцию – это завтрашний день. Ведь, например, в Японии ничего не пропадает, используется даже дождевая вода. Сегодня в России миллиарды тонн отходов, из которых можно получать качественную промышленную продукцию. Но необходимо современное оборудование, которое позволит сделать рентабельным производство продукции из отходов.

– Мераби Порфирьевич, у вас богатый опыт работы в области грузовых перевозок. Почему Вы не остались работать только в этой узкоспециализированной сфере? Не потому ли, что сегодня грузовым автоперевозчикам нелегко выживать? Ведь «Мосгортранс» был сохранен, не ликвидирован, и очевидно потому, что он выполняет социально важные пассажирские перевозки для населения. А «Мосавтотранс» был реорганизован, хотя тоже выполнял важные перевозки грузов для нужд города.

– Могу объяснить, Департамент транспорта города Москвы в свое время сделал запрос в другие городские Департаменты, к примеру, курирующие здравоохранение, торговлю, общественное питание и др., которые ответили, что дефицита в транспортных услугах нет, как в прежние времена, и могут самостоятельно справляться с поставленными задачами.

Что касается автотранспортной отрасли, то меня трудности никогда не пугали. Для меня главное – это время. Хочется за короткое время сделать многое.

Поэтому я, как управленец, решил попробовать разные направления бизнеса, это гораздо интереснее и это основа стабильности, но при этом от транспорта никуда не ушел. У нас есть в эксплуатации как грузовые автомобили, так и специализированная тяжелая техника.

Грузовой автотранспорт очень чувствителен к кризису. Даже при начальной его волне, в первую очередь страдает грузовой автотранспорт. Кроме того, для грузового автотранспорта требуются огромные первоначальные капитальные вложения. Мы знаем, что сегодня бизнес кредитруется очень тяжело, особенно это касается начинающих бизнесменов. Отсутствуют четко отлаженные и доступные финансовые механизмы, и это большая проблема для бизнеса.

– Известно, что в Корпорации Мосстройтранс много молодых специалистов. Это стратегия компании?

– Конечно, они порой работают лучше, чем опытные работники. Потому что им очень хочется работать. Мы обязаны своим опытом и знаниями передавать молодым. Всегда надо соблюдать баланс, иметь в штате и молодых, и зрелых работников, чтобы компания могла развиваться динамично и стабильно.

– Каковы планы в отношении продукции цементного завода?

– Нами планируется полностью покрывать потребности Забайкальского края, а остальной цемент будет направляться в близлежащие российские регионы.

– Мераби Порфирьевич, насколько мне известно, «Корпорация Мосстройтранс» начала свою деятельность с поставки строительного песка на объекты дорожной инфраструктуры трассы М-11 Москва



В эксплуатации Корпорации Мосстройтранс есть как грузовые автомобили, так и специализированная тяжелая техника

– Санкт-Петербург. Скажите откровенно, ездили ли машины с перегрузами? Ведь именно их в последнее время все чаще обвиняют в разрушении дорог?

– Да, действительно такой проект у нас был, мы поставили более 2-х млн тонн строительного песка, но возили его по технологической дороге. Хотя иногда были вынуждены заезжать на маленький отрезок федеральной дороги длиной 500 м, однако наши машины там уже ждали, в результате были соответствующие штрафы. Затем мы маршрут изменили, он стал длиннее предыдущего и экономически невыгодным, но в данном случае уже ничего не нарушали. Меня до сих пор мучает вопрос, и я не могу понять, почему автомобильные заводы выпускают машины, допустим, грузоподъемностью 30 тонн, мы тратим деньги на их приобретение, а вынуждены возить на них груз объемом меньше заявленного автопроизводителем? Дороги должны быть более качественными, чтобы покупка такого грузовика стала для автотранспортника целесообразной и экономически оправданной. Для сравнения: у нас в стране разрешенная полная масса автопоезда – 44 тонны, а в Китае – 49 тонн.

– А как обстоят дела с поставкой угля с Кутинского и Урейского месторождений, есть ли транспортная инфраструктура?

– Там, где мы сегодня работаем по добыче и поставке угля, вместо дорог было буквально голое поле, мы провели большую работу, и теперь в Акшинском и Дульдургинском районах есть технологическая дорога длиной 50 км. Далее идет асфальтированная дорога, примерно 180 км, на содержание и ремонт которой наше предприятие, согласно подписанному соглашению с руководством края, ежегодно будет перечислять соответствующие денежные средства. В Приаргунском районе на содержание дорог также выделяем средства.

– Как я поняла из нашего разговора, сегодня вы все-таки занимаетесь автоперевозками, но исключительно для собственных нужд.

– Да, это так. Но еще выполняем перевозки для Госкорпорации «Росатом». В дальнейшем, возможно, будем выполнять международные перевозки в направлении Россия – Китай. Посмотрим, как это будет востребовано.

– Хочу поинтересоваться у вас, как опытного автотранспортника, мнением относительно нового законопроекта о грузовых перевозках, согласно которому предлагается вести реестр автоперевозчиков, тем самым ограничивая доступ на рынок недобросовестным перевозчикам.

– С этим законопроектом я согласен. Работая в ГУП «Мосавтотранс», мы об этой проблеме, начиная с 2005 года, не только говорили на всевозможных мероприятиях, но и создали рабочую группу с привлечением ученых и перевозчиков. Изучили зарубежный опыт таких стран как Германия, Австрия, США, Япония и др. Ведь в нашей стране водитель взял в аренду грузовик и вперед, никто его не проверяет в каком состоянии он сел за руль,

в состоянии алкогольного опьянения или под воздействием наркотиков. Нигде в мире такого нет, везде существует допуск на рынок. С необходимостью решения данной проблемы были согласны и в Минтрансе России, и в Госдуме. Два года понадобилось тогда на изучение этого вопроса и два года на формирование и согласование предложений. В 2009 году мы подготовили и направили соответствующие предложения в Правительство РФ. Но тогда окончательного решения по данному вопросу так и не было принято. С тех пор прошло 10 лет. И сегодня я доволен, что к этой проблеме вновь вернулись, что этот вопрос поднят на законодательном уровне. Рынок должен регулироваться. Против этого законопроекта выступают те, кто работает в тени. Чем меньше порядка, тем благоприятнее для них среда. А те, кто хочет порядка, равных конкурентных условий, кто платит добросовестно налоги, поддерживают этот законопроект. В свое время, работая над проблемой грузовых автоперевозок, мы сделали расчеты, которые показали, что предприятия системы ГУП «Мосавтотранс» платили 1,5 миллиарда налогов при наличии 5 тыс. единиц автотехники. В стране же тогда было около 5 миллионов грузовиков. То есть, даже по грубым подсчетам, в бюджет страны от автотранспортной деятельности по перевозке грузов должно было поступать порядка триллиона рублей, а тогда эта сумма составляла 20–25% от общего бюджета страны. Вот какие деньги «лежали под ногами», для поступления которых в бюджет страны необходимо было только принятие соответствующего закона.

– Но вернемся к вашей сегодняшней деятельности. Хватает ли подвижного состава, принадлежащего вашим предприятиям, для выполнения поставленных задач? Или приходится обращаться для выполнения перевозок к сторонним организациям?

– Да, при необходимости, обращаемся и в другие организации. Причем даже помогаем небольшим автотранспортным предприятиям, имеющим всего 5–10 машин, часто авансируя их работу. Тем самым они увереннее чувствуют себя в этом бизнесе. Всего же у нас будет задействовано для выполнения производственных задач около 500 автомобилей, они будут курсировать по трем маршрутам, длина которых соответственно составляет 228, 110 и 40 км. Это будут как собственные машины, число которых составит не более половины от общего количества используемого подвижного состава, так и привлеченные автомобили. Такого количества автотехники достаточно для обеспечения стабильной работы наших предприятий. Так что от транспорта никуда не убежишь, он везде необходим. Но мое мнение таково: если хочешь стабильно работать и никого из партнеров не подводить, все-таки нужно иметь собственный транспорт, правда, лишь в нужном количестве.

– А собственная производственная база для подвижного состава уже есть?

– Конечно. В Забайкальском крае возможности для дальнейшего развития бизнеса безграничны. Главное, чтобы было желание.

– Я всегда говорю, что «нет худа без добра». Вот если бы до сих пор вы работали в ГУП «Мосавтотранс», то неизвестно, как бы сложилась ваша дальнейшая судьба. А сегодня перед вами открыты перспективные горизонты, вам интересно покорять новые вершины, причем в тех направлениях, о которых вы раньше даже не думали. Все это воплощается в жизнь, и впереди еще много идей и задумок.

– Самое главное, что мне это интересно. При этом ты не ограничен какими-то рамками, а принимаемые решения не надо ни с кем согласовывать, порой они принимаются за 10 секунд. Все-таки свобода в бизнесе очень много значит, когда ты самостоятельно можешь принять решение. Но в бизнесе не всегда бывают только плюсы, иногда приходится его начинать, образно говоря, с «ямы». Поэтому необходимо все тщательно просчитывать.

– Спасибо, Мераби Порфирьевич, за интересную беседу. Думаю, что она будет познавательна многим бизнесменам, особенно начинающим свой бизнес молодым людям.

– У молодежи, которая только начинает свой бизнес, должна быть уверенность, что у них все получится. Без

этого невозможно дальше развиваться. Главное, то, что они будут делать, должно быть направлено на благополучие общества и страны. Огромный потенциал находится в их руках, и этот фактор надо использовать для дальнейшего роста экономики нашей страны.

– Мераби Порфирьевич, еще раз спасибо за полученные ответы. Желаю вам процветания и удачи во всех ваших начинаниях!

– Благодарю вас за встречу, тем более она состоялась накануне нашего общего профессионального праздника.

Автомобильная отрасль самая крупная, многочисленная и очень ответственная система, связывающая все отрасли народного хозяйства страны.

Во все времена автомобилисты всегда успешно решали поставленные задачи. Это вызывает огромное уважение и гордость в каждом человеке.

Пользуясь случаем, я хочу от всей души поздравить наших дорогих ветеранов автомобильного транспорта, уважаемых коллег автомобилистов.

Хочу пожелать крепкого здоровья, благополучия и радости вам и вашим семьям!

Пусть Всевышний всегда оберегает вас и вашу семью!

Глава Забайкальского края Александр Осипов и президент ООО «Корпорация Мосстройтранс» Мераби Чочуа на полях V Восточного экономического форума заключили соглашение о взаимном сотрудничестве

Среди наиболее важных договоренностей, достигнутых в рамках Восточного экономического форума, губернатор Забайкальского края Александр Осипов выделил подписание соглашения с ООО «Корпорация Мосстройтранс» по разработке Кутинского и Урейского месторождений угля. «Для нас важно, каким подвижным транспортом будут перевозить уголь, куда его будут доставлять, в каком состоянии будут дороги. Также важно, чтобы были соблюдены экологические требования и остались в сохранности либо регулярно ремонтировались дороги. То есть мы заинтересованы в том, чтобы проект состоялся, чтобы были созданы рабочие места, увеличились краевые и муниципальные доходы», – сказал Осипов.

Соглашение о взаимном сотрудничестве между правительством Забайкальского края и ООО «Корпорация Мосстройтранс» было подписано 4 сентября 2019 года. Документ предполагает вложение более 5 миллиардов рублей инвестиций в проекты на территории региона, будет создано более 600 новых рабочих мест, поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет края составит за время действия соглашения более одного миллиарда рублей, а также будет направлено 300 миллионов рублей на социальную сферу. Подписи под соглашением поставили губернатор Забайкальского края Александр Осипов и президент «Корпорации Мосстройтранс» Мераби Чочуа.

Соглашение заключено на срок до конца 2028 года. Оно предполагает взаимодействие сторон, направленное на социально-экономическое развитие Забайкальского края, в том числе на развитие логистики и реализацию экспортно-импортного потенциала региона.



Губернатор Забайкальского края Александр Осипов и президент ООО «Корпорация Мосстройтранс» Мераби Чочуа при подписании соглашения о взаимном сотрудничестве на ВЭФ