



ЛУЧШЕЕ СОЗДАЕТСЯ ВМЕСТЕ



Платформа для поиска бизнес-партнеров в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



- Широкий выбор бизнес-партнеров
- Б От 0 рублей платежи в Азербайджан*
- Расчеты в любых валютах, в т.ч. в манатах
- Выгодные курсы при конверсионных операциях
- 🖮 Все виды финансирования
- Обучение и консультирование

ard.moscow



Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО. Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах



+7 495 025 25 25



Уважаемые читатели!

Отношения России и Турции уже давно состоялись и утвердились. На сегодняшний день страны являются значимыми друг для друга экономическими партнёрами. По целому ряду вопросов и позиций Российской Федерации и Турецкой Республики определяют политический фон регионов.

Являясь на протяжении ряда лет председателем Российско-Турецкого делового совета (РТДС), я принимаю непосредственное участие в развитии и укреплении деловых отношений между российскими и турецкими участниками бизнеса.

РТДС – самостоятельная организация, действующая под эгидой ТПП РФ, способствующая продвижению российско-турецких отношений в деловой сфере, а также в торговле. Она делает всё возможное для установления взаимовыгодных деловых контактов между представителями турецкой и российской сторон. Кроме этого, содействует предпринимателям в получении инвестиций для достижения

экономического эффекта и стимулирует увеличение взаимного товарооборота.

Постоянный обмен информацией между деловыми кругами Турецкой Республики и Российской Федерации позволяет РТДС находить высокопродуктивные торгово-инвестиционные возможности в области международного сотрудничества, развивать инновационную и деловую сферы государств.

Российский и турецкий бизнес сегодня активно осваивает различные цифровые технологии, которые способствуют ускорению сразу нескольких этапов: презентацию идеи и описание применения. Всё это в доступной форме, быстро и наглядно. Именно поэтому РТДС активно содействовал созданию и продвижению современной электронной цифровой платформы «Международный центр содействия бизнесу» (icba.su), он предлагает всем предпринимателям также воспользоваться её преимуществами.

Турция – технологически развитая страна с хорошим уровнем образования предпринимателей, поэтому всё новое,

технологичное и удобное мгновенно подмечается и используется. Немаловажно, что цифровые технологии позволяют избегать «коронавирусных» или подобных проблем, когда деловая жизнь вынуждена мириться с введёнными ограничениями. Цифровая платформа от этого не зависит, деловая жизнь на ней не замирает и не уходит на карантин. Это то, что работает всегда и везде, достаточно обычного современного телефона. Турецкие проекты уже есть на платформе, по некоторым из них идут активные взаимодействия.

В частности, примером этого является проект по созданию в городе Бодруме спортивно-развлекательного комплекса, в котором применяется целый ряд актуальных российских технологий. На сегодня данный проект поддержан в Турции на самом высоком уровне.

В связи с карантинными мерами в 2020 и 2021 годах в Турции отменено множество выставочно-конгрессных мероприятий. Всё это напрямую влияет на сокращение объёмов двустороннего сотрудничества. Деловые круги очень обеспокоены этим. В РТДС обратился ряд предпринимателей с идеей создания виртуального выставочного пространства. Так родился проект ViEx (Virtual Exhibition) – виртуальная выставка. Идея заключается в том, чтобы воссоздать в виртуальном цифровом пространстве настоящую выставочную жизнь со сменой тематических выставок, с постоянно действующими экспозициями и проведением форумов и ярмарок, притом без карантинных перебоев в работе. Мы провели ряд консультаций и выяснили, что на сегодня уровень развития технологий позволяет реализовать все эти пожелания даже на мобильной платформе. Представьте себе увлекательную игру, где можно продемонстрировать актуальные достижения, новые технологии, пообщаться на пленарных сессиях. И всё это на родном языке и с услугами синхронного или последовательного перевода, в современной графике 3D. Проект ViEx это может. Практически на всех деловых встречах, когда заходил вопрос о данном проекте, начиналась оживлённая дискуссия, появлялась масса вопросов и пожеланий. Мэрия города Измира и крупнейший выставочный оператор IZFAS (г. Измир) заинтересовались запуском проекта. Так что выход есть: использовать виртуальное выставочно-ярмарочное пространство ViEx. Что касается этого проекта, двери открыты для всех заинтересованных сторон.

Это лишь малая часть списка интересных направлений, которыми активно занимается РТДС!

А.М.Паланкоев, Председатель Российско-Турецкого делового совета



Dear readers!

The relations between Russia and Turkey have been firmly established for a long time now. At the present moment the countries are mutually significant economic partners for each other. The political background of the entire regions is determined by a number of questions and positions of the Russian Federation and the Republic of Turkey.

Being the chairman of the Russian-Turkish Business Council for a year, I am directly involved in the development and consolidation of business relations between Russian and Turkish business participants.

RTBC is an independent organization operating under the egis of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation that promotes Russia-Turkey relations in the business sphere as well as in trade. It does its utmost to establish mutually beneficial business contacts between representatives of the Turkish and Russian sides. Besides that, it assists entrepreneurs in obtaining investments to achieve economic effect and stimulates an increase in mutual trade turnover.

The constant exchange of information between the business communities of the Republic of Turkey and the Russian Federation allows RTBC to find highly productive trade and investment opportunities in the area of international cooperation and develop innovation and business sphere of the states.

Both Russian and Turkish business today is actively mastering various digital

technologies which help to speed up several steps at once - the presentation of an idea and the description of the application. All of this in an accessible form, fast and vivid. That's the exact reason why RTBC has actively contributed to the creation and promotion of the modern electronic digital platform called International Center of Business Assistance (icba.su) and we offer all entrepreneurs to also use its benefits.

Turkey is a technologically developed country. There is a good level of education of entrepreneurs, so everything new, technological and convenient is instantly noticed and used. What's important, digital technology allows us to avoid «coronavirus» problem and problems like that, while business life has to put up with the restrictions imposed. The digital platform is not dependent on this, its business life does not freeze and there is no quarantine. It is something that always works everywhere, all it takes is an ordinary modern phone. Turkish projects are already on the platform. And some of them are already being actively worked on.

In particular, an example of this is the project for the creation of a sports and entertainment center in the city of Bodrum, which uses a number of relevant Russian technologies. Today this project is supported at the highest level in Turkey.

Due to quarantine restrictions in 2020 and 2021, many exhibition and congress events in Turkey have been cancelled. This all directly affects the reduction of bilateral cooperation. The business community is very concerned

about that. RTBC was approached by a number of entrepreneurs with the idea of creating a virtual exhibition space. This is how the ViEx (Virtual Exhibition) project was created. The idea of it is to recreate a real exhibition life in a virtual digital space. An exhibition life with changing thematic exhibitions, permanent exhibitions, forums and fairs, without quarantine interruptions in its work. We conducted a series of consultations and found out that nowadays the level of technology development allows to implement all these requests and all of this even on a mobile platform. Imagine a fascinating game where you can showcase the latest achievements, new technologies, and communicate in plenary sessions. And all of this is in your mother tongue, with simultaneous or consecutive interpretation, all of this is in modern 3D graphics. The ViEx project can do it all. At almost all business meetings, whenever this project was mentioned, there was a lively discussion and plenty of questions and requests. The City Hall of Izmir and the largest exhibition operator IZFAS (Izmir) were interested in launching the project. So there is a solution and it is to use the virtual exhibition and fair space ViEx. The doors for this project are open to all interested parties.

This is just a small part of the whole list of interesting areas that RTBC is actively involved in!

> A.M. Palankoev, Chairman of the Russian-Turkish Business Council



Уважаемые читатели Russian Business Guide!

Двусторонние межгосударственные связи между Турцией и Россией насчитывают более пяти веков: историки ведут отсчёт от послания князя Ивана III по вопросам морской торговли, направленного 30 августа 1492 года османскому султану Баязиду II.

Дипломатические отношения были установлены в 1701 году, когда в Константинополе открылось посольство России.

На протяжении пяти столетий в отношениях двух стран были разные периоды, которые хорошо известны.

Если говорить о сегодняшнем дне, хотелось бы отметить следующее: 16 марта с. г. исполнилось 100 лет «договору о дружбе и братстве», который заложил основу современных отношений между нашими странами.

Базовым документом нынешних российско-турецких отношений является Договор об основах отношений Российской Федерации и Турецкой Республики 1992 года.

Между президентами наших стран Реджепом Тайипом Эрдоганом и Владимиром Владимировичем Путиным поддерживается интенсивный диалог, затрагивающий все стороны отношений.

Турция входит в число основных внешнеэкономических партнёров России.

Следует отметить, что пандемия коронавируса оказала негативное влияние на

наши торгово-экономические связи.

Оборот торговли между Россией и Турцией в 2020 году составил около 21 млрд долларов, снизившись по сравнению с предыдущим годом на 20%. Экспорт из России в Турцию составил приблизительно 16 млрд долларов (падение на 25,6%), импорт в Россию из Турции – 5 млрд долларов (рост на 2,7%).

В структуре российского импорта традиционно преобладают энергоносители, металлы и сельскохозяйственное сырьё, в структуре импорта – продовольственные товары, сельскохозяйственное сырьё, машины, оборудование и транспортные средства, текстиль и обувь.

Расширяется энергетическое партнёрство, в первую очередь в газовой сфере. Продолжается строительство атомной электростанции «Аккую».

Одним из развивающихся направлений экономического взаимодействия двух стран является инвестиционное сотрудничество. В настоящее время встречные капиталовложения России и Турции составляют более 10 млрд долларов с каждой стороны.

В 2019 году Российский фонд прямых инвестиций и Турецкий суверенный фонд подписали соглашение о создании инвестиционной платформы с капиталом в объёме 1 млрд долларов для вложения средств в перспективные отрасли экономик обеих стран.

В 2018 году было также подписано межправительственное соглашение о расчётах и платежах в национальной валюте.

Турция является излюбленным местом для отдыха россиян. В 2019 году турецкие курорты посетило около 6 миллионов россиян до пандемии.

В заключение этого краткого обзора двусторонних отношений хотел бы особо отметить роль, которую играет в их развитии Ассоциация российских и турецких предпринимателей, созданная более 20 лет назад. Сегодня наша организация объединяет практически все значимые турецкие компании, работающие в России. Членами ассоциации являются также крупные российские компании, работающие в Турции или с турецкими партнёрами. Инвестиции турецких членов ассоциации в российскую экономику составляют около 10 млрд долларов. Эти компании обеспечивают работой более 100 тыс. россиян.

Наша ассоциация полна решимости и дальше прилагать усилия для развития всесторонних отношений между Россией и Турцией и открыта для сотрудничества со всеми заинтересованными лицами и организациями.

Наки Карааслан, председатель Ассоциации российских и турецких предпринимателей





Dear readers of Russian Business Guide!

Bilateral interstate between Turkey and Russia date back more than five centuries: historians trace them from the message of Prince Ivan III on the maritime trade sent to the Ottoman Sultan Bayezid II on August 30,

Diplomatic relations were established in 1701 when the Russian embassy was opened in Constantinople.

For five centuries there have been different periods in the relationship between the two countries, which are well known.

When it comes to the present day, I would like to note the following: March 16th of this year marked the 100th anniversary of the «Treaty of Friendship and Fraternity,» which established the foundation for modern relations between our countries.

The basic document of current Russia-Turkey relations is the Treaty on the Principles of Relations between the Republic of Turkey and the Russian Federation of 1992.

There is an intense dialogue that touches upon all aspects of the relations between the presidents of our countries, Recep Tayyip Erdoğan and Vladimir Vladimirovich Putin.

Turkey is among main external economic partners of Russia.

It's worth noting that the coronavirus pandemic had a negative impact on our trade and economic relations.

The trade turnover between Russia and Turkey in 2020 was about 21\$ billion, there is a decrease of 20% compared to the previous year. Export from Russia to Turkey is approximately 16\$ billion (a decrease of 25.6%), import to Russia from Turkey - 5\$ billion (an increase of 2.7%).

Energy, metals and agricultural raw materials traditionally prevail in the structure of Russian import, while food products, agricultural raw materials, machinery, equipment and vehicles, textiles and footwear prevail in the structure of Russian export.

Energy partnership is expanding, primarily in the gas sphere. The construction of the nuclear power station "Akkuyu" continues.

One of the developing areas of economic interaction between the two countries is the investment cooperation. At the present moment, counter capital investments of Russia and Turkey are more than 10 billion dollars from each side.

In 2019, the Russian Direct Investment Fund and the Turkish Sovereign Fund signed an agreement to create an investment platform with the capital of 1\$ billion to invest in the promising branches of economies of both countries.

In 2018, an intergovernmental agreement on payments and settlements in national currency was signed.

Turkey is a favorite place for vacation for Russians. In 2019, about six million Russians visited Turkish resorts before the pandemic.

In conclusion of this brief review of bilateral relations, I would like to emphasize the role of Association of Russian and Turkish Entrepreneurs, established more than 20 years ago in their relations. Large Russian companies operating in Turkey or with Turkish partners are also members of association. Today, our organization unites almost all significant Turkish companies operating in Russia. Investments of Turkish association members in the Russian economy are about 10 billion dollars. These companies employ more than 100 000 Russians.

Our association is determined to continue to make efforts to develop comprehensive relations between Russia and Turkey and is open to cooperation with all interested individuals and organizations.

Naki Karaaslan, Chairman of the Association of Russian and Turkish Entrepreneurs





ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Турецкие компании являются инвесторами более чем в 30 российских регионах, но основная их доля сконцентрирована в Москве, Санкт-Петербурге, Московской области, Республиках Татарстан и Башкортостан.

Совокупный объём вложенных прямых турецких инвестиций в РФ составляет не менее 1 триллиона рублей.

В нашем исследовании мы не претендуем на чёткость статистических подсчётов. При этом даём определённое представление о географии распределения и структуре прямых турецких инвестиций в России.

Основной формой инвестиционного участия турецких компаний, безусловно, являются прямые инвестиции через участие в уставном капитале российской проектной компании.

По этой модели реализуется большинство промышленных и девелоперских проектов.

Наиболее активными турецкими компаниями, проявившими себя на российском рынке, являются лидеры нашего инвестиционного рейтинга.

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Среди наиболее заметных промышленных компаний, реализовавших крупные инвестиционные проекты в разных регионах России, можно выделить следующие.

В Татарстане резидентами ОЭЗ «Алабуга» являются шесть компаний с участием турецкого капитала: это «Джошкуноз Алабуга», выпускающая детали автомобилей; «Аутомотив Гласс Альянс Рус» («Шишеджам») и «Тракья Гласс Рус»

(«Шишеджам), выпускающие автомобильное стекло и зеркала; «Дизайн Рус» (пластиковые трубы); «Хаят Кимья» (санитарно-гигиеническая продукция) и «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри» (различные панели). Они реализуют проекты в таких сферах, как производство компонентов для сборки автомобилей, пластиковых труб, бумажной продукции, напольных покрытий. Ещё к концу 2016 года турецкие компании инвестировали только в промышленные проекты более 1 млрд долл.1, создали более двух тысяч новых рабочих мест². Турецкая Kastamonu Entegre и её дочернее предприятие в России «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри» открыли в «Алабуге» в 2014 году производство МДФ-панелей и деревянных напольных покрытий на построенном ими деревообрабатывающем предприятии. При заводе построена и своя газотурбинная электростанция на природном газе³.

В Казани (с 2006 года) и Уфе действуют пивоваренные заводы турецкой компании «Анадолу Эфес», которые имеют право на выпуск более 25 марок пива («Эфес Пильзнер», «Старый мельник», «Козел» и др.). «Анадолу Эфес» открыла также заводы в Ульяновске, Калуге, во Владивостоке и Новосибирске. Первый пивоваренный завод «Анадолу Эфес» был открыт в России ещё в 1999 году, в Москве, к этому времени он был первым заводом (с солодовней), построенным в постсоветский период заново, но в январе 2014-го он закрылся. Компания «Эфес» к 2017 году занима-

ла около 14% российского рынка, объём производства – 80 млн гектолитров»⁴.

Во Владимирской области в г. Киржаче в 2006 году «Коч холдинг» открыл завод «Беко». Компания выпускает стиральные машины и холодильники известной марки «Беко», которая принадлежит одной из крупнейших турецких компаний «Арчелик», входящей в «Коч холдинг». На заводе работает 1,5 тыс. человек, то есть она решает в определённой мере проблему занятости населения Владимирской области. В 2015 году завод выпустил более 750 единиц холодильников и стиральных машин, его продукция поставляется более чем в 17 стран: Германию, Польшу, Словению, Черногорию и др. Доля экспорта достигает около 40% всего выпуска⁵.

Турецкая фирма «Русджам», входящая в промышленную группу «Шишеджам», открыла ряд заводов по производству стеклопосуды в разных регионах: в Краснодарском крае, в Вологодской, Ленинградской и Владимирской областях. Во Владимирской области действуют также с участием турецкого капитала мебельный завод «Бета-мебель», технопарк «Александровская слобода». Компания «Русджам» открыла в Краснодарском крае стеклозавод «Русджам Кубань», положив начало созданию в этом районе своеобразного стеклокластера, так как рядом находятся крупные потребители: заводы «Кубань-Вино», «Фанагория», «Абрау-Дюрсо», «Русская лоза» и др. В Краснодарском крае, помимо компаний, занимающихся производством стеклотары, работают десятки турецких компаний, производящих пиломатериалы, строительные материалы, листовое стекло. К примеру, компании «Унца», «Орман», «Маз Лес», «АБС-Кубань», «Стар-Пласт» и прочие⁶.

ИЗ СТРОИТЕЛЕЙ – В ИНВЕСТОРЫ

Основной формой неинвестиционного участия является строительство объектов турецкими строительными компаниями.

Турецкие строительные компании уже давно заслужили авторитет на российском рынке, и сегодня они составляют серьёзную конкуренцию как российским, так и иностранным строительным компаниям на проектах любого уровня сложности.

Целый ряд турецких компаний, ведущих бизнес в России, входит в TOP-250 List международных строительных компаний, ежегодно публикуемый авторитетным информационным агентством Engineering News-Record (ENR).

Среди них можно выделить такие, как Renaissance Construction, Limak, TEKFEN, Ant Yapi, Enka, Esta, Kuzu Grup, IC Ictas, Alarko Contracting Group, Yenigun, Makyol, SMK Group, AD Konut Insaat⁷.

В 2020 году строительные компании, так же как и компании из других секторов, почувствовали на себе спад и последствия пандемии. Поэтому наиболее крупные подрядчики (с уровнем годовой выручки свыше 10 млрд руб.) попали в список системообразующих компаний, за финансовой устойчивостью которых следит Минэкономразвития РФ.

Среди строительных компаний с турецкими корнями, попавших в список системообразующих организаций (по состоянию на 03.12.2020 г.), можно выделить следующие: ООО «Боэс Констракшн», ООО «Ренейссанс Хэви Индастрис», АО «Ренейссанс Констракшн»⁸.

При этом налицо очевидный тренд, что турецкие строительные компании, ставшие успешными на российском строительном рынке, начинают сами выступать инвесторами в своих проектах. Здесь можно выделить такие компании, как ГК АО «Ренейссанс Констракшн» (проект «Нева Тауерс»), «Ант Япы» (проекты: Victory Park Residences, Поклонная 9, ЖК «Фили парк», апарт-комплекс Soho + Noho), «Полимекс» (гостиницы Kazan Palace by TASIGO, NEO Kazan Palace by TASIGO).

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО

Роль турецких компаний на рынке концессий и ГЧП пока не столь существенна: их потенциал по-прежнему остаётся нераскрытым.

Наиболее ярким текущим ГЧП-проектом, наверное, можно назвать концессию по строительству Восточного выезда из города Уфы с объёмом капитальных вложений 33,5 млрд руб. Из них 20 млрд руб. – средства

федерального бюджета, 4,6 млрд руб. – средства республики, занятые в Новом банке развития БРИКС, 10 млрд руб. – средства БКК.⁹

Реализующая проект Башкирская концессионная компания (дочерняя структура Группы ВТБ) на 49% принадлежит турецкой компании Limak. Проект подразумевает завершение строительства 1,2 км тоннеля, строить который начали ещё в 1992 году, комплекса съездов, виадуков, мостового перехода через реку Уфу и автомобильной дороги до пересечения с федеральной трассой М5.

Срок реализации концессионного соглашения – 25 лет, по истечении которых объект будет передан государству. Планируется, что в течение действия срока договора концессионер будет получать деньги от платы за проезд: от 1,2 млрд руб. – в 2022 году, до 2,5 млрд руб. – в 2031-м. В 2034 году дорога должна выйти на самоокупаемость. По словам директора компании, это крупнейший проект в сфере строительства после нормализации российско-турецких отношений¹⁰.

Там же, в Башкирии, региональные власти намерены создать концессию с турецкой компанией «СМК Стройинвест» для реконструкции уфимского роддома № 3, а также осуществления строительства нового корпуса. Турецкая сторона планирует привлечь к финансированию Сбербанк. Стоимость проекта оценивается более чем в 3 млрд рублей¹¹.

Кроме приведённых примеров, были анонсированы концессионные проекты и с участием других турецких компаний.

К примеру, РФПИ, АО «ДСК «Автобан» и турецкая строительная компания Makyol в 2018 году объявили о подписании соглашения о формировании консорциума в рамках специальной проектной компании «Юго-Восточная магистраль», осуществляющей функции концессионера по проекту «Финансирование, строительство и эксплуатация на платной основе Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) Московской области. Пусковой комплекс (этап строительства) № 4»¹².

Предполагалось, что Makyol и РФПИ будет принадлежать по 33,33% компании, а ДСК «Автобан» – 33,34%. Но партнёрство не состоялось, Makyol вышел из проекта¹³.

В мае 2018 года в рамках ПМЭФ было подписано соглашение между правительством Московской области и АО «Ренейссанс Констракшн» о сотрудничестве по вопросам привлечения инвестиций для осуществления проектов в сфере здравоохранения, создания офисных и гостиничных комплексов, в том числе в форме государственно-частного партнёрства¹⁴.

На основании приведённых примеров можно предположить, что турецкие компании давно присматриваются к рынку ГЧП, однако пока не входят в такие проекты активно. Для турецких компаний представляют интерес проекты в сфере транспорт-

ной инфраструктуры (дороги, подъездные пути, общественный транспорт). Также примыкают к сфере их интересов проекты в области сортировки и обработки отходов, проекты в областях здравоохранения, образования, благоустройства. Пока ограничивает участие турецких компаний в таких проектах в основном отсутствие опыта и наработанных профильных компетенций.

Возможно, спустя несколько лет тренд с вхождением турецких строителей в девелопмент распространится и на рынок ГЧП.

В приведённых выводах отражены далеко не все примеры деятельности турецких инвесторов в России. Однако мы постарались сделать упор на самые крупные инвестиционные проекты, на которые приходится до 80% всех турецких прямых инвестиций.

Приток турецких инвестиций, пусть и с определённым временным лагом, позитивно отражается как на улучшении инвестиционного климата в каждом конкретном регионе, так и на российском рынке в целом, активизирует деятельность российских предпринимателей.

Арсен Аюпов, партнер юридической фирмы Nektorov, Saveliev & Partners (NSP), Председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП

¹Министр экономики Турции: «Я знаю, какому инвестору принадлежит каждый турецкий завод в «Алабуге».

²Турецкие инвесторы заинтересовались возможностями российских особых экономических зон.

³https://neftegaz.ru/pews/

³https://neftegaz.ru/news/ view/130506-Na-novom-Zavodemebelnyh-plit-Kastamonu-v-Tatarstanekkompleksnym-ispytaniyam-podgotovlenasobstvennaya-gazoturbinnaya-elektrostantsiya (30 сентября 2014 г.)

⁴«Хмель – единственный ингредиент, который мы закупаем за границей»

⁵Завод компании «Беко» в России отмечает 10-летний юбилей

⁶Турецкий рулит

⁷THE TOP 250 INTERNATIONAL CONTRACTORS LIST. Enr.com. August 17/24, 2020.

⁸Системообразующие предприятия ⁹В Уфе назвали примерную стоимость

проезда по Восточному выезду

¹⁰Турецкая компания Limak стала партнёром строительства Восточного выезда из Уфы.

¹¹Реконструкцию уфимского роддома № 3 передадут турецко-башкирской концессии

¹²Подписано соглашение о формировании консорциума для строительства четвёртого пускового комплекса ЦКАД

¹³Иностранный инвестор отказался от ЦКАД ¹⁴Соглашение от 24.05.2018 № 160 между Правительством Московской области и акционерным обществом «Ренейссанс Констракшн» о сотрудничестве



main conclusions of the study.

Outline of Turkish investments in Russia.

CONCLUSIONS AND TRENDS.

DIRECT INVESTMENTS

Turkish companies are investors in more than 30 Russian regions, though their main share is concentrated in Moscow, St. Petersburg, the Moscow Region, and the Republics of Tatarstan and Bashkortostan.

The total volume of Turkish direct investment in Russia is at least 1 trillion roubles.

We do not pretend to provide precise statistical calculations in our study. At the same time, we offer some insight into the geography of distribution and structure of Turkish direct investments in Russia.

The main form of investments made by Turkish companies is undoubtedly direct investments through participation in the charter capital of a Russian project company.

The majority of industrial and development projects are carried out according to this model.

Leaders of our investment rating are the most active Turkish companies which have proven themselves on the Russian market.

INVESTMENTS INTO INDUSTRY

It is possible to distinguish the companies mentioned bellow as the most notable industrial companies that have implemented major investment projects in different regions of Russia.

There are six companies with Turkish capital in Tatarstan that are residents of the Alabuga SEZ. They are Coskunoz Alabuga LLC producing car parts, Automotive Glass Alliance Rus (Şişecam) and Trakya Glass Rus (Şişecam) producing car glass and mirrors, Design Rus (plastic pipes), Hayat Kimya (sanitary and hygiene products) and Kastamonu Integrated Wood Industry (various panels). They implement projects in such areas as production of components for car assembly, plastic pipes, paper products and floor coverings. By the end of 2016, Turkish companies had invested more than 1 billion dollars in industrial projects alone and created 2,000 new jobs. The Turkish Kastamonu Entegre and its Russian subsidiary Kastamonu Integrated Wood Industry opened an MDF panel and wood flooring production facility in Alabuga in 2014. The plant also has its own natural gas turbine power plant.

Anadolu Efes has breweries in Kazan (since 2006) and Ufa, which have the right to produce more than 25 brands of beer (Efes Pilsener, Stary Melnik, Kozel, etc.). Anadolu Efes has also opened breweries in Ulyanovsk, Kaluga, Vladivostok and Novosibirsk. Anadolu Efes opened its first brewery in Russia back in 1999 in Moscow, by this time it was the first brewery (with malt house) rebuilt after the Soviet period, but it closed in January 2014. «Efes held about 14% of the Russian market by 2017, with a production volume of 80 million hectoliters.»

In 2006, Koç Holding opened a Beko plant in Kirzhach of the Vladimir region. The company produces washing machines and refrigerators of the well-known Beko brand, which is owned by one of Turkey's largest companies, Arçelik, a member of Koç Holding. The plant employs 1.5 thousand people, i.e. it solves, to a certain extent, the employment problem of the Vladimir region. In 2015, the plant produced more than 750 units of refrigerators and washing machines. The products of the plant are exported to more than 17 countries (Germany, Poland, Slovenia, Montenegro, etc.). The export share reaches about 40% of the total output.

The Turkish firm Ruscam, part of the Sisecam Industrial Group, has opened a number of glassware factories in various regions - on the Krasnodar Territory, the Vologda, Leningrad and Vladimir Regions. A furniture factory, Beta Mebel, and the Aleksandrovskaya Sloboda technology park also operate with Turkish capital in the Vladimir region. Ruscam opened the Ruscam-Kuban glass factory in the Krasnodar region, thus starting the creation of a kind of glass cluster on this area, as large plant consumers such as Kuban Wine, Fanagoria, Abrau-Durso, Russkaya Loza, etc. - are located nearby. In addition to companies producing glassware in the Krasnodar Region, there are dozens of Turkish companies producing lumber, construction materials and sheet glass. For example, Unca, Orman, Maz Les, ABC-Kuban, Star-Plast and others.

FROM BUILDERS INTO INVESTORS

The main form of non-investment participation is the construction of facilities by Turkish construction companies.

Turkish construction companies have long gained credibility on the Russian market and today they represent serious competition to both Russian and foreign construction companies on projects of any complexity.

A number of Turkish companies doing business in Russia are included in the TOP250 List of international construction companies, published annually by the authoritative Engineering News-Record (ENR).

Among them are: Renaissance Construction, Limak, TEKFEN, Ant Yapi, Enka, Esta, Kuzu Group, IC Ictas, Alarko Contracting Group, Yenigun, Makyol, SMK Group, AD Konut Insaat.

In 2020, construction companies, like companies in other sectors, felt the downturn and consequences of the pandemic. Therefore, the largest contractors (with annual revenues of more than 10 billion rubles) were included in the list of systemically important companies, the financial sustainability of which was monitored by the Ministry of Economic Development of the Russian

Federation.

Among the construction companies with Turkish origin included in the list of systemically important organizations (as of 03.12.2020) are the following: Boes Construction LLC, Renaissance Heavy Industries LLC, GC JSC Renaissance Construction.

Furthermore, there is an obvious trend that the Turkish construction companies, which have become successful on the Russian construction market, start to invest in their projects themselves. Here we can highlight such companies as: Renaissance Construction (Neva Towers project), Ant Yapı (projects: Victory Park Residences, Poklonnaya 9, Fili Park Residential Complex, Soho + Noho apart-complex), Polimex (Kazan Palace by TASIGO), NEO Kazan Palace Hotel by TASIGO).

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

The role of Turkish companies on the concessions and PPP market is not yet that significant: their potential remains undiscovered.

The most prominent current PPP project is probably the concession for the construction of the Ufa Eastern Gateway, with a capital investment of 33.5 billion roubles. Twenty billion roubles of this amount came from the federal budget, 4.6 billion roubles - from the republic's funds borrowed from the BRICS New Development Bank, and 10 billion roubles from the BCC funds.

Bashkir Concession Company LLC (a subsidiary of VTB Group), which implements the project, is 49% owned by the Turkish company Limak. The project envisages the completion of a 1.2 km tunnel, the construction of which began back in 1992, a complex of exits, viaducts, a bridge crossing over the Ufa River and a motorway to the crossover with the M5 federal motorway.

The term of the concession agreement is 25 years, after which the facility will be overhanded to the state. It is planned that during the term of the contract, the concessionaire will receive money from tolls: from 1.2 billion roubles in 2022 to 2.5 billion roubles in 2031; in 2034, the road is expected to reach self-sufficiency. According to the CEO of the company, this is the largest construction project since the stabilization of Russian-Turkish relations.

The regional authorities in Bashkiria intend to create a concession with the Turkish company SMK Stroyinvest to reconstruct the Ufa Maternity Hospital No. 3 and to build a new building. The Turkish party plans to involve Sberbank in the financing. The cost of the project is estimated at more than 3 billion roubles.

In addition to the above-mentioned examples, concession projects involving a



417,3 млрд. руб.

Девелопмент



111,7 млрд. руб.

Производство стеклотары



74,5 млрд. руб.

Производство продуктов



15,4 млрд. руб.

Банковское дело



7,4 млрд. руб.

Производство одежды

number of other Turkish companies also were announced.

For example, RDIF, DSK Avtoban JSC and the Turkish construction company Makyol announced in 2018 that they had signed an agreement on the establishment of a consortium within the special project company South-Eastern Main Line, acting as concessionaire for the project «Financing, construction and toll operation of the Central Ring Road (CRR) of the Moscow Region, start-up complex (construction phase) No. 4».

Makyol and RDIF were expected to own 33.33% each, while DSK Avtoban was supposed to own 33.34%. But the partnership failed and Makyol abandoned the project.

In May 2018, during SPIEF, a cooperation agreement between the Moscow Region Government and Renaissance Construction JSC was signed to attract investments for healthcare projects, office and hotel complexes, including in the form of public-private partnerships.

Based on the given examples, it can be assumed that Turkish companies have been studying the PPP market for a long time, but have not actively entered such projects yet.

Transport infrastructure projects (roads, access roads, public transport) are of interest to Turkish companies. Projects in the area of waste sorting and treatment, health, education and landscaping are also of interest to them. So far, participation of Turkish companies in such projects is mainly restricted by a lack of experience and established specialized competences.

Perhaps, in a few years, the trend involving Turkish builders in the development sector will spread onto the PPP market as well.

These observations do not include all the examples of Turkish investment activity in Russia. However, we have tried to focus on the largest investment projects, which account for up to 80% of all Turkish direct investment.

The influx of Turkish investment, albeit with a certain time lag, has a positive effect both on the improvement of the investment climate in each particular region and on the Russian market in general; it boosts the activity of Russian entrepreneurs.

Partner of Nektorov, Saveliev & Partners (NSP) Head of the Russian-Turkish working group under the RSPP A.Ayupov

- ¹ Minister of Economy (Turkey): «I know what investor owns each Turkish plant in Alabuga».
- ² Turkish investors expressed interest in Russian special economic zones.
- ³ https://neftegaz.ru/news/view/130506-Na-novom-Zavode-mebelnyh-plit-Kastamonu-v-Tatarstane-kkompleksnym-ispytaniyam-podgotovlena-sobstvennaya-gazoturbinnaya-elektrostantsiya 30 September 2014.
- $^{\rm 4}\,$ Hops the only ingredient we buy abroad»
- ⁵ Beko's plant in Russia celebrates its 10th anniversary.
- 6 http://expert.ru/south/2012/06/turetskij-rulit/.
- $^{7}\,\mathrm{THE}\,\mathrm{TOP}$ 250 INTERNATIONAL
- CONTRACTORS LIST. Enr.com. August 17/24, 2020.
- 8 https://data.economy.gov.ru/analytics/facilities/ foiv/18
- ⁹The approximate fare for the Eastern Gateway route was an-nounced in Ufa
- ¹⁰ The Turkish company Limak has become a partner in the con-struction of the Eastern Gateway from Ufa.
- 11 https://www.kommersant.ru/doc/4233541.
- 12 https://www.mskagency.ru/materials/2753658.
- ¹³ https://www.vedomosti.ru/economics/ articles/2018/05/11/769131-investor-otkazalsyatskad.
- ¹⁴ https://mosreg.ru/dokumenty/ normotvorchestvo/perechen-dogovorov-isoglasheniy-mo/2018-god/06-06-2018-14-44-52-soglashenie-ot-24-05-2018-160-mezhdupravitelstvom.

Уважаемые читатели!

Архитектурно-строительная отрасль отличается тесной кооперацией международных компаний, ведь именно разносторонний мировой опыт и прогрессивные технологии позволяют воплощать в жизнь современную архитектуру.

Более 55 лет Reynaers Aluminium осуществляет свою миссию на мировом рынке светопрозрачных конструкций, 1500 человек в 40 различных странах помогают воплотить самые смелые архитектурные решения. Мы являемся ведущим европейским разработчиком и поставщиком алюминиевых систем для светопрозрачных оболочек зданий. Индивидуальные и стандартные решения Reynaers Aluminium отвечают самым строгим требованиям современной архитектуры, комфорта, безопасности и энергоэффективности.

Продукция компании представлена более 24 лет на российском рынке. Мы активно участвуем в формировании нового облика современной России, сотрудничаем с крупнейшими застройщиками, генподрядными и фасадными компаниями, работающими на отечественном строительном рынке.

Турецкие партнёры в своей работе следуют международным современным стандартам строительства, обеспечивая высокое качество конечного результата. Мы высоко ценим профессионализм и возможность сотрудничества с застройщиками из Турции.

Мы всегда готовы к новым перспективам сотрудничества, задачам и проектам по всей России.

Команда «Reynaers Россия»



Reynaers Aluminium

Dear readers!

Architecture and construction industry is characterized by close cooperation of international companies, after all it's the versatile global experience and advanced technology that make it possible to implement modern architecture.

For more than 55 years, Reynaers Aluminium implements its mission on the world market of aluminum and glass constructions, with 1,500 people in 40 different countries helping to implement the most daring architectural proposals. We are Europe's leading developer and supplier of aluminum systems for translucent building coverings. Reynaers Aluminium's customized and standard proposals fit the exact requirements of modern architecture, comfort, safety and energy efficiency.

The company's production has been presented on the Russian market for more than 24 years now. We actively participate in the formation of the new image of modern Russia, cooperate with foremost developers, general and facade companies operating on the domestic construction market.

Turkish partners in their work follow modern international standards of construction, ensuring high quality of the final result. We highly appreciate the professionalism and the opportunity to cooperate with developers from Turkey.

We are always ready for new cooperation prospects, tasks and projects all over Russia.

From behalf of the whole team «Reynaers Russia»



БОЛЕЕ 55 ЛЕТ

Reynaers Aluminium разрабатывает и поставляет современные решения из алюминия для светопрозрачных конструкций как масштабных коммерческих, так и частных объектов.

Большой опыт и профессиональная команда технической поддержки позволяют нам успешно решать даже самые сложные архитектурные задачи, обеспечивая превосходные эксплуатационные характеристики, надежность и комфорт!



Окна и двери



Раздвижные системы



Фасады





Веранды Системы и оранжереи солнцезащиты



Системы для преобразователей солнечной энергии

REYNAERS ALUMINIUM RUS

Центральный офис в Москве:

125167, г. Москва, Ленинградский пр-т, 37

T. +7 495 825 71 05

www.reynaers.su

info.russia@reynaers.com





Артём Морозов:

«Глобальная цель «Морозофф» – стать № 1 по производству стеклофибробетона в России!»

пово «фасад», пришедшее в русский язык из французского (façade) или, возможно, итальянского (facciata), в переводе означает просто «лицо». И это очень точное название: как при знакомстве с новым человеком мы обращаем внимание прежде всего на его лицо, так и при взгляде на здание решающее впечатление на нас производит фасад.

Даже красота и удобство расположенных в нём помещений не способны полностью стереть из памяти посетителя негативное впечатление, произведённое неудачной лицевой стороной здания: таково уж свойство человеческой психики! Зная об этом, архитекторы всех народов с древнейших времён уделяли громадное внимание оформлению фасадов: они по-прежнему остаются самыми узнаваемыми визитными карточками древнеегипетских, античных, готических или древнерусских храмов и других архитектурных шедевров. Однако новые времена диктуют и совершенно новые фасадные решения. Об этом мы поговорили с руководителем и основателем компании «Морозофф» Артёмом Морозовым.

- Артём, компания «Морозофф» занимает на рынке специфическую нишу и оригинальна во многом, включая название. Это ведь ваша настоящая фамилия – Морозов, кстати, известная и в российской истории, и в искусстве? Но в качестве названия компании вы применили её окончание, переделанное под английское произношение, как у белоэмигрантов первой волны. Это работает: сразу запоминается... Кто автор идеи? Как всё начиналось? Почему была выбрана такая сфера деятельности? Расскажите историю компании.

– Изначально моя компания называлась по-другому, но на определённом этапе её развития маркетологам было дано задание по её раскрутке, прежнее название показалось им не очень запоминающимся. Они и предложили такой ход, а мне идея понравилась. Так что бренд «Морозофф» придуман не мной, но, естественно, мной утверждён. Я подумал, что в традиции называть компании своим именем, распространённой и в России до революции, и на Западе до сих пор, заложен глубокий смысл: этим предприниматель ручается в своей честности честью своей семьи, своего рода. А честность и открытость – это как раз одни из безусловных приоритетов «Морозофф» в отношениях с партнёрами и клиентами!

История создания компании довольна интересна. Надо сказать, что до момента её регистрации к строительству, к стеклобетону в частности, я не имел никакого отношения. Компания началась со случайной (или неслучайной?) встречи с людь-

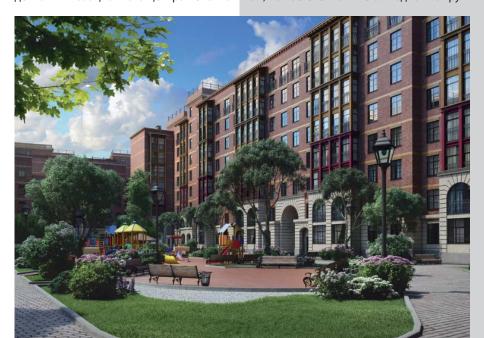
ми, вынашивавшими идею разработки строительного материала, который мог бы включить в себя отходы ТЭЦ и металлургических комбинатов. Мне эта идея понравилась, мы стали партнёрами и занялись созданием лаборатории, которая ставила бы перед собой цель изобретения экологичного аналога цемента. Но заниматься чисто научной деятельностью без государственной или спонсорской поддержки невозможно, поэтому мы и поставили себе цель запустить производство, приносящее средства на содержание лаборатории.

Про использование отходов при строительстве, забегая вперёд, скажу, что на данный момент это одно из направлений нашей деятельности. Мы являемся резидентом инновационного центра «Сколко-

во» с проектом по созданию альтернативы цементу из отходов промышленных предприятий.

А чтобы зарабатывать деньги на инновационную деятельность, мы перепробовали несколько ниш рынка на уровне бизнес-планов, пока я не нашёл тему стеклофибробетона. У меня всегда был определённый интерес к архитектуре, а оформление фасадов зданий – тема не только актуальная в современном строительстве, но и близкая к архитектуре. Так мы и стали заниматься этим направлением.

Компания была зарегистрирована в 2015 году. Мы начали с производства искусственного камня и искали заказчиков на фасады. Сначала это были небольшие частные заказы, но постепенно мы стали одной из круп-



ных и заметных компаний России по производству стеклофибробетона.

- Что представляет собой «Морозофф» сегодня: структура компании, локация производства, его площади и объёмы? На каком оборудовании работаете?
- Сегодня в штате компании около 100 человек. У нас есть отдел проектирования, коммерческий отдел, служба логистики и производство, в структуру которого входит проектная лаборатория, занимающаяся проверкой качества материалов и разработкой инновационных составов. Также у нас есть подразделение, занимающееся монтажом готовых изделий на фасады.

Производство начиналось на небольшой площади в 300 кв. метров, а сейчас у нас более 6 тыс. кв. м производственных площадей. На них мы можем изготавливать до 8 тыс. кв. м изделий из стеклофибробетона и до 20 тыс. кв. м фасадной плитки.

Что касается оборудования, мы используем и итальянское, и российское, исходя из лучшего сочетания «цена – качество».

- Вы выпускаете стеклофибробетон для фасадов, фасадную плитку и малые архитектурные формы, причём предлагаете и их проектирование, монтаж, техническое сопровождение. Наверное, каждая из этих позиций для большинства читателей нуждается в пояснениях. Давайте по порядку: что такое стеклофибробетон? Каковы его свойства и преимущества? Для каких целей он применяется? Кто автор технологии?
- Стеклофибробетон это бетон, армированный стекловолокном, специальной щёлочестойкой нитью. Она нарезается в процессе напыления и позволяет бетону сохранять нужную форму, быть твёрдым и упругим. Если бетон заливается в формы, то стеклофибробетон изготавливается методом напыления на форму, его толщина – 15-20 мм. Это даёт продукту лёгкость, а прочность достигается за счёт стекловолокна. Ещё одно важное свойство, которое хотелось бы отметить, - его негорючесть, в отличие от многих других декоративных материалов, применяющихся в частном домостроении. При централизованном строительстве на фасадах разрешено применять исключительно негорючие материалы. И стеклофибробетон как раз является таким материалом! Более того, это единственный бетонный материал, разрешённый на фасадах, который к тому же позволяет повторять фактуру натурального камня и любую форму. Это большой плюс для архитекторов и отделочников.

Технология стеклофибробетона ненова: первые его разработки появились и в СССР, и в Америке ещё в 1960-х гг. прошлого века. Его активное применение началось в Европе и Америке раньше, а у нас – в последние 20 лет.

- Из какого сырья изготавливается стеклофибробетон? Правда ли, что при его производстве применяются отходы от работы ТЭЦ, твёрдые частицы, проще сказать, зола? Расскажите об экологической составляющей вашей работы.
- Основной составляющей стеклофибробетона является цемент. Мы используем исключительно турецкий, так как он больше других соответствует необходимым характеристикам и достаточно стабилен в качестве. В него также идут кварцевый песок, специальные добавки, спецификаторы и стекловолокно. Мы используем японское стекловолокно, специально обработанное и не растворяющееся в щелочной среде. В отличие от обычного бетона, в стеклофибробетоне не применяется крупная фракция гравия, но иногда в него добавляются декоративные наполнители, такие как мраморная крошка или фракции других пород, для имитации натурального камня.

Что касается отходов, в классической рецептуре у нас они пока не применяются. Но наша работа инновационного направления как раз призвана добиться появления такого состава, который при использовании отходов давал бы интересные показатели по технико-механическим характеристикам. Эта технология пока находится в стадии разработки.

– Насколько серьёзна экологическая проблема, создаваемая отходами ТЭЦ, каковы её масштабы?

- На утилизацию твёрдых отходов от работы ТЭЦ и шлаков металлургических комбинатов тратятся миллиарды рублей, а ущерб от их воздействия на экологию вообще пока не просчитан. Не ошибусь, если скажу, что это очень актуальная проблема!
- Перейдём к фасадной плитке: какими свойствами она обладает, почему её применение выгодно? Как удаётся окрашивать её в такие радующие глаз цвета, не подвержены ли они выцветанию со временем? Правда ли, что вы даёте на свою фасадную продукцию гарантию минимум 50 лет?
- Фасадная плитка более бюджетный вариант, чем стеклофибробетон. У неё меньший формат: максимальный 200 на 400 мм.

Плитка также может имитировать камень либо кирпич. Крепится она на вентилируемый фасад, что в условиях российского климата очень актуально: здания сейчас массово утепляют, создавая вентилируемые фасады.

Что касается цвета, он действительно может быть любым. Этого позволяют добиваться пигменты, красители, добавляемые в состав перед заливкой. Мы используем немецкие пигменты компании Вауferrox, являющейся мировым лидером по производству промышленных ферментов. И вот как раз у этих пигментов гарантийный срок службы 50 лет. Срок службы фасадной плитки в целом тоже не менее полусотни лет.

– Чем сертифицировано и гарантировано качество вашей продукции?

– У нас есть лаборатория, производящая внутренний контроль продукции. Кроме того, мы контролируем его и через независимую лабораторию. Все протоколы испытаний, которые мы получаем, подтверждают отличное качество продукции «Морозофф». Мы получили все необходимые сертификаты и свидетельства качества на стеклофибробетон и фасадную плитку. А с прошлого года создание стеклофибробетона регламентировано ГО-СТом, наше производство полностью ему соответствует.

– Какие системы креплений подходят для ваших фасадных материалов?

- Они крепятся на специальные подсистемы из металла: алюминиевые, из нержавейки или оцинкованные. Мы работаем со многими изготовителями таких подсистем, в зависимости от проекта создаём оптимальные решения для того или иного фасада.
- И наконец, малые архитектурные формы: какие именно? Из чего они изготавливаются? Их размещение возможно как снаружи, так и в интерьере здания?
- Наши технологии позволяют изготавливать малые архитектурные формы прочные и относительно лёгкие: лавочки, урны, вазоны, комбинированные композиции. Они применяются в декоративных отделках как внешних, так и внутренних пространств, изготавливаются из стеклофибробетона, прочного и позволяющего имитировать натуральный камень.
- Планируете ли вы расширение ассортимента по названным категориям? А может, есть интерес к каким-то принципиально новым для компании позициям?
- В этом году мы запускаем новое направление изготовление мебели из стеклофибробетона и металла: небольшие столы, стеллажи для интерьерного направления в стиле лофт.
- Среди преимуществ вашей компании вы называете экономию бюджета проекта. За счёт чего это возможно?

– На каждом этапе производства, начиная от изготовления форм до финальной заливки и отправки на объект, мы находим определённые способы оптимизации процесса. Например, можем предлагать комбинированные решения из разных материалов. И за счёт этого идёт экономия. Если клиент понимает, что имеет возможность растянуть сроки получения готового материала, то мы тоже можем уменьшить стоимость проекта.

– Также вы экономите время клиента и строго соблюдаете сроки исполнения заказов. Что помогает вам в этом?

– В первую очередь отлаженный процесс производства внутри компании и при работе с заказчиком. Мы используем систему постоянного контроля всех производственных процессов. Но самое главное – это люди, ответственные за каждое направление работы. Все они находятся во взаимодействии друг с другом. Потому что всем важен результат!

– Вы называете свою команду «самым главным вашим капиталом». Расскажите о сотрудниках.

– Я считаю, что компания – это прежде всего не станки и оборудование, а люди. К сотрудникам я действительно отношусь как к главному капиталу компании, потому что люди, у которых есть единая цель, двигаются к ней очень быстро и слаженно. И самое важное, чтобы у всех сотрудников, на всех уровнях, цели совпадали. Могу сказать, например, что один из наших сотрудников недавно стал партнёром. Это очень мотивирующий пример для остальных и показатель того, что члены команды нацелены на рост.

– В числе выполненных вами проектов – Музей Зои Космодемьянской в Москве, музей РЖД в Ярославле, множество масштабных ЖК, есть и частные дома. А какими из них вы больше всего гордитесь?

– Для нас важен каждый проект, сложно выделить те, за которые мы испытываем наибольшую гордость. Но есть, конечно, знаковые объекты, такие как Музей Зои Космодемьянской, работы по которому выполнялись, кстати, в разгар пандемии. Этот объект имел статус социально значимого, у нас было специальное разрешение на работу в период самоизоляции.

Были и частные объекты, ставшие для нас закалкой, важные для получения опыта, без которых мы не смогли бы научиться тому, что умеем сейчас.

– Среди партнёров и клиентов «Морозофф» – Минстрой Московской области, ФГУП «Управление делами Президента РФ» и целый ряд крупных строительных компаний. Расскажите



об этом партнёрстве.

– Наши основные заказчики – застройщики, крупные компании, занимающиеся строительством, и городские службы. Они придают большое значение нашей работе, потому что фасад здания – это зачастую «лицо» предприятия.

Сейчас мы двигаемся в сторону крупных заказчиков, ставим перед собой амбициозные цели. Для нас важны как государственные заказы, так и знаковые коммерческие объекты, находящиеся в Москве. Выполненный проект такого рода становится визитной карточкой компании. Сейчас мы очень активно работаем с турецкими компаниями, застройщиками бизнес-класса.

– Какова география деятельности компании? Планируется ли её расширение?

– На данный момент мы сфокусированы на Москве и Подмосковье. Хотя у нас был опыт поставки изделий в отдалённые от Москвы регионы, такие как Ростов-на-Дону и Крым.

Прорабатывается вопрос поставки наших материалов за рубеж.

– Вы участвуете в специализированных строительных выставках?

– Такой опыт у нас есть. Обычно эти выставки – место встреч лидеров отрасли, обмена знаниями и технологиями, пересечения с потенциальными клиентами, партнёрами и другими производителями, которые приносят массу свежих идей.

– Повлиял ли на деятельность компании коронакризис? Чувствовали ли вы поддержку государства? Довольны ли результатами 2020 года?

– На строительный сектор коронакризис повлиял не слишком сильно. Конечно, результаты 2020 года были хуже, чем результаты 2019-го, но я бы не стал связывать это исключительно с коронакризисом, так как мы работали и в разгар пандемии на знаковых объектах. Конечно, мы прибегали к мерам государственной поддержки и выдержали все поставленные при этом условия, не сократив ни одного сотрудника. Для нас эта поддержка стала реальной и важной.

– Каковы планы компании «Морозофф» на 2021 год? А в пятилетней перспективе?

– В 2021 году мы видим главную задачу в укреплении стратегического партнёрства с турецкими компаниями.

Наша глобальная цель – стать компанией № 1 по производству стеклофибробетона в России, а затем выйти за рубеж и развиваться на международном рынке.

Будем активизировать инновационный проект по разработке революционных материалов. В проект, запущенный нами в «Сколково», я очень верю! Он поможет не только создать новый прочный материал, но и улучшить экологическую ситуацию в стране, а в перспективе и в мире.

Подготовила Елена Александрова



Artyom Morozov:

"Morozoff's global ambition is to become the No. 1 producer of glassfiber reinforced concrete in Russia!"

The word "φacaд", which comes to Russian from French (façade) or possibly Italian (facciata), simply stands for "face". And the word is very accurate: just as when meeting a new person, we first of all pay attention to her/his face, when looking at a building the decisive impression is made on us by the facade. Even beauty and comfort of rooms cannot completely erase from the memory of a visitor the negative impression made by poorly designed facades: that's a characteristic of a human psyche! Being aware of this, since ancient times architects of all nations have paid great attention to the facades: they still remain the most recognizable hallmarks of ancient Egyptian, Antique, Gothic or Old Russian temples and other architectural masterpieces. Nevertheless, modern age also dictates completely new facade solutions. We talked to Artem Morozov, Head and Founder of the Morozoff company, about this.

- Artyom, Morozoff occupies a specific niche on the market and is unique in every way, including its name. Isn't that your real surname, Morozov, which, by the way, is well-known in Russian history and art? Yet you have changed the ending of the company's name to the English pronunciation, just like immigrants of the White Guards did. It works: it is catchy and memorable... Who was the author of the idea? How did it all begin? Why was this field chosen? Tell us the history of the company.

– Initially my company was known by a different name, but at a certain stage in its development the marketers were given the task of promotion and the previous name seemed not to be very memorable. They suggested the

idea and I liked it. So, the brand "Morozoff" was not invented by me, but of course I approved it. I thought that there was a deep meaning in the tradition of naming a company by your own name, widespread both in Russia before the revolution and in Europe to this day: by doing this, an entrepreneur pledges his or her honesty with the honour of the family, the lineage. Honesty and openness – this is exactly one of the unconditional priorities of Morozoff in its relations with partners and clients!

The history of the company's foundation is quite interesting. I must say that until the moment of its registration I had nothing to do with construction and glassfiber reinforced concrete in particular. The company began with an accidental (or not an

accidental?) meeting with people who had the idea of developing a building material, which could use wastes from thermal power plants and steel mills. I liked the idea and we became partners and set up a laboratory with the aim of inventing an ecological analogue of cement. But it is impossible to engage in purely scientific activities without state or sponsor support, so we set ourselves the goal of launching a production facility that would bring in funds to maintain the laboratory.

In terms of using waste in construction, I would say that at the moment this is one of the areas of our activity. We are residents of the Skolkovo Innovation Centre with a project to create an alternative to cement from industrial waste.

To earn money for innovation, we tried several market niches on the basis of business plans, until I found the glassfiber reinforced concrete concept. I have always had a certain interest in architecture, and the facade design of buildings is a topic not only relevant in modern construction, but also close to architecture. That is how we became involved in this field.

The company was registered in 2015. We started with the production of artificial stone and looked for customers for facades. At first, these were small private orders. But gradually we have become one of the largest and most visible companies in Russia in the production of glassfiber reinforced concrete.

- What is Morozoff today: the structure of the company, the location of the production, its area and volumes? What kind of equipment do you work with?

– Today the company employs about 100 people. We have a design department, commercial department, logistics service and production, the structure of which includes a design laboratory, which is engaged in checking the quality of materials and the development of innovative compositions. We also have a unit which is responsible for the assembly of the finished products on the facades.

The production was launched on a small area of 300 square meters and now we have more than 6 thousand square meters of production space. There we can manufacture up to 8 thousand square meters of glassfiber reinforced concrete products and up to 20 thousand square meters of facade tiles.

In terms of equipment, we use both Italian and Russian equipment, on the basis of the best combination of price and quality.

- You produce glassfiber reinforced concrete for facades, facade tiles and small architectural forms, and you also offer their design, installation and technical support. Each of these aspects probably needs to be

explained to most of the readers. First things first: What is glassfiber reinforced concrete? What are its properties and advantages? For what purposes is it used? Who is the author of the technology?

- Glassfiber reinforced concrete concrete reinforced with glassfiber, a special alkali-resistant yarn. It is cut during the spraying process and allows the concrete to retain its shape, be hard and resilient. If the concrete is poured into molds, the glassfiber reinforced concrete is sprayed onto the mold and has a thickness of 15-20 mm. This gives the product lightness, and the strength is achieved by the use of glassfiber. Another important property that should be noted is its non-combustibility, unlike many other decorative materials used in private housing construction. In centralized construction, only non-combustible materials may be used on facades. And glassfiber reinforced concrete is just that material! What's more, it is the only concrete material permitted for facades which can reproduce the texture of natural stone and be of any shape. And this is a major plus for architects and interior designers.

Glassfiber reinforced concrete technology is not new: its first developments began in the USSR and in America in the 1960s. Its active use began in Europe and America since long ago, and in our country – in the last 20 years.

- What raw materials are used for the production of glassfiber reinforced concrete? Is it true that the waste material used in the production of glassfiber reinforced concrete is waste material from power plants, solid particles, in other words ash and coal? Tell us about the environmental component of your work.
- Cement is the main constituent of glassfiber reinforced concrete. We use exclusively Turkish cement as it has the highest specifications and is quite stable in quality. It also contains silica sand, special

additives, specifiers and glassfiber. We use Japanese glassfiber, which is specially treated and does not dissolve in alkaline environment. Contrary to conventional concrete, glassfiber reinforced concrete does not contain coarse gravel, but sometimes includes decorative fillers, such as marble chips or other rock fractions, to imitate natural stone.

As for waste, we do not yet use it in our classic mix. But our innovative work is intended to create a product that would give interesting technical and mechanical properties when using wastes. But this technology is still under development.

- How serious is the environmental problem caused by the waste from CHPPs and what is its scale?

– Billions of roubles are spent on disposal of solid waste from CHPPs and slags from metallurgical plants. And the damage from their impact on the environment has not been calculated at all. I would not be wrong to say that this is a very urgent problem!

- Let's talk about facade tiles: what properties do they have, what are their advantages? How do you manage to paint them in such pleasing colours, and are they not subject to fading over time? Is it true that you guarantee your facade products for at least 50 years?

– Facade tiles are a more budget-friendly option than glassfiber reinforced concrete. It has a smaller format, with a maximum of 200 mm x 400 mm.

It can also imitate stone or brick. It is mounted on a ventilated facade, which in the Russian climate is very relevant: buildings are now widely thermo-insulated, by creating ventilated facades.

As for colour, it can really be any. This is made possible by pigments and dyes that are added to the composition before pouring. We use German pigments from Bayferrox, the world's leading manufacturer of industrial enzymes. These pigments have a 50-year guarantee period. The facade tiles also have a service life of at least fifty years.

- How is the quality of your products certified and guaranteed?

– We have a laboratory that carries out internal control of products. In addition, we control it through an independent laboratory. All test reports that we receive confirm the excellent quality of the Morozoff products. We have received all the necessary certificates and quality certificates for GRC (glassfiber reinforced concrete) and facade tiles. And since last year, the creation of glassfiber reinforced concrete is regulated by GOST, and our production is fully consistent with it.

- Which fastening systems are suitable for your facade materials?



– They are mounted on special metal subsystems: aluminum, stainless steel or galvanized. We work with many manufacturers of such subsystems, and, depending on the project, create optimal solutions for a particular facade.

- And, finally, small architectural forms - which ones? What are they made of? Is their placement possible both outside and in the interior of the building?

– Our technologies allow us to produce small architectural forms – strong and relatively light: benches, urns, flowerpots, combined compositions. They are used in decorative finishes of both external and internal spaces. They are made of glassfiber reinforced concrete, durable and allowing to imitate natural stone.

- Do you plan to expand the assortment in these categories? Or maybe there is an interest in some fundamentally new positions for the company?

– This year we are launching a new direction: the manufacture of furniture made of fiberglass and metal: small tables, shelving for the interior direction in the loft style.

- Among the advantages of your company, you name the saving of the project budget. How is this possible?

– At every stage of production, from the manufacture of molds to the final casting and dispatch to the site, we find certain ways to optimize the process. For example, we can offer combined solutions from different materials. All this result in savings. If the client understands that he or she has the opportunity to stretch the time for receiving the finished material, then we can also reduce the cost of the project.\

- You also save the time of your customer and strictly adhere to deadlines. What helps you do this?

– First and foremost, a well-organized production process within the company and with the customer. We use a system of constant control of all production processes. But the most important factor is the people responsible for each production line. All of them are in contact with each other. Because the result is important to everyone!

- You call your team your "most important asset". Tell us about your employees.

– I believe that the company is, first of all, not machines and equipment, but people. I really treat my employees as the main asset of the company, because people who have a common goal move towards it fast and coherently. And the most important thing is that all the employees at all levels have the same goal. I can say, for example, that one of our employees recently became a partner, and this is a very motivating example for



the others and an indicator that the team members are focused on growth.

- Among the projects you have completed are Museum of Zoya Kosmodemyanskaya in Moscow, the Russian Railway Museum in Yaroslavl, many large-scale housing estates, and some private houses. Which of them are you most proud of?

– Every project is important to us, and it is difficult to single out those for which we feel the greatest pride. But there are, of course, iconic objects, such as Museum of Zoya Kosmodemyanskaya, work on which was carried out, incidentally, in the midst of the pandemic. This site had a status of social significance; we had a special permit to work during the period of self-isolation.

There were also private projects that were an important experience for us, without which we would not have been able to do what we are doing now.

- Among Morozoff's partners and clients are the Ministry of Construction of the Moscow Region, the Federal State Unitary Enterprise "Management of Affairs of the President of the Russian Federation" and a number of large construction companies. Tell us about these partnerships.

– Our main customers are developers, major construction companies and municipal services. They attach great importance to our work, because a facade is often the face of a company.

Today, we move towards large clients, we set ourselves ambitious goals. Both state orders and landmark commercial projects located in Moscow are important to us. A completed project of this kind becomes a business card for the company. We currently

work very actively with Turkish companies, business class property developers.

- What is the company's geography of operations? Do you plan to expand it?

- At the moment we are focused on Moscow and the Moscow region. However, we have had experience of supplying products to regions remote from Moscow, such as Rostoy-on-Don and the Crimea.

The question of supplying our materials abroad is also under consideration.

- Do you take part in specialized building exhibitions?

– We do have such experience. Usually, such exhibitions are a meeting place for industry leaders, exchange of knowledge, technologies, meeting with potential clients, partners and other producers who bring a lot of fresh ideas.

- What are your plans for Morozoff in 2021? And in a five-year perspective?

– Well, in 2021 we see our main task as strengthening our strategic partnership with Turkish companies.

Our global goal is to become the No. 1 company in the production of glassfiber reinforced concrete in Russia, and then to go abroad and develop on the international market.

We will intensify our innovative project to develop revolutionary materials. I have great faith in the project that we have launched at Skolkovo! It will help not only to create a new durable material, but also to improve the environmental situation in the country and, in the future, in the world.

Prepared by Elena Alexandrova



Дорогие друзья, уважаемые предприниматели, ориентированные на экспорт!

От имени Бельгийско-Люксембургской торговой палаты в России и себя лично приветствую организаторов, партнёров, номинантов и лауреатов премии «Экспортёр года», учреждённой международным изданием Russian Business Guide.

Я искренне рад отметить, что в последнее время активность российских экспортёров значительно возросла, российские товары можно встретить в любой точке мира и в совершенно разных отраслях. На экспортёра возложена особая ответственность: знак Made in Russia обязывает соответствовать высокому и ожидаемому качеству. Безусловно, сегодня, в условиях санкционной и протекционистской политики разных стран, экспортёрам сложно добраться до потребителя и ознакомить его со своим товаром, но российский экспортёр не боится трудностей, он идёт и добивается поставленной цели. Бельгийско-Люксембургская торговая палата реализует ряд проектов, связанных с поддержкой экспорта российских компаний в Бельгию и Люксембург.

Во многих странах российские товары, не относящиеся к сырьевому сектору, уже достаточно широко известны. Традиции качества, креативность и неординарность делают российские товары привлекательными и желанными для потребителей многих стран, в том числе европейских. И хотя европейский потребитель достаточно консервативен, интерес к российским товарам растёт.

Убеждён, что вручение премии «Экспортёр года» подчеркнёт важность одной из составляющих российской экономики – экспорта – и позволит привлечь к этой тематике ещё больше внимания.

От всей души желаю всем экспортёрам успехов, реализации новых идей и проектов, благополучия, будьте здоровы и счастливы!

Генеральный директор Бельгийско-Люксембургской торговой палаты в России Олег Прозоров

Dear friends, dear export-oriented entrepreneurs!

On behalf of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia and myself personally, I would like to welcome the organizers, partners, nominees and winners of the Exporter of the Year award, founded by the international magazine Russian Business Guide.

I am sincerely pleased to report that recently the activity of Russian exporters has significantly increased; Russian goods can be found anywhere in the world, in completely different sectors. An exporter has a special responsibility: the "made in Russia" label implies a commitment to high and expected quality. Of course, today, in the context of the sanctions and protectionist policies of various countries, it is difficult for exporters to reach consumers and make them aware of their goods, but a Russian exporter is not afraid of difficulties; s/he moves on and achieves his/her goal. The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce has a number of projects to support Russian exports to Belgium and Luxembourg.

Russian products of the non-resource sector are already well known in many countries. Quality, creativeness and originality make Russian goods attractive and desirable to consumers in many countries, including in Europe. Although consumers in Europe are quite conservative, interest in Russian goods is growing.

I am confident that the Exporter of the Year award will emphasize the importance of one of the pillars of the Russian economy, export, and attract even more attention to this subject.

I wish all exporters success, implementation of new ideas and projects, wellbeing, health and happiness!

CEO of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia Oleg Prozorov





- AO «Башкирская содовая компания»
 Bashkir Soda Company JSC
- ООО «ССТэнергомонтаж»
 SSTenergomontazh LLC
- ООО «Биосенсор-АН»
 Biosensor-AN LLC
- OOO «Русинокс»Rusinox LLC
- ООО «Фригогласс Евразия»
 Freegoglass Eurasia LLC
- MOBITRUCK by EdaNaKolesah.com
 MOBITRUCK by EdaNaKolesah.com
- ООО «Роял Кейн»
 Royal Cane LLC
- «Октава ДМ»Octava DM LLC
- ООО «Елтранс+»
 Eltransplus LLC
- ПАО «Приборный завод «ТЕНЗОР» Instrument Plant TENZOR, PJSC
- ООО «Точные поставки»
 Global Supply Holding LLC

- ГК «Конфаэль»Confael Group
- AO «ΗΠΟ «ΚΡИΠΤΕΗ» RPC KRYPTEN JSC
- OOO «ИНТЕРСЭН-плюс» Intersan-Plus LLC
- ООО МЛТMLT LLC
- AO «Бецема»Becema JSC
- OOO «ВестМедГрупп»
 WestMedGroup LLC
- ООО «Оптимум» Optimum LLC
- Eva MaranniEva Maranni
- ООО «Русагриком»
 Rusagrikom Ltd.
- ООО«ТЭЭМП Производство»
 TEEMP Manufacturing LLC
- AO «Щёлково Агрохим»
 Schelkovo Agrohim JSC

«ОКТАВА»: все грани звука

3 авод «Октава» был создан в 1927 году в Тульской губернии как мастерская по изготовлению радиодеталей. В те годы был настоящий бум радиолюбительства, и инициатором открытия мастерской стало местное Общество друзей радио. В 1929 году мастерская была преобразована в фабрику «Радиодеталь», а в 1931-м — в Радиозавод № 7 НКПиТ. Это было единственное в СССР предприятие, выпускающее акустическую аппаратуру, причём самую передовую. Первый динамический микрофон ДМК на заводе был спроектирован и запущен в производство ещё в 1936 году и выпускался в течение следующих 20 лет. Именно с него для предприятия началась «эра микрофонов». Микрофонами ДМК были оснащены многие радиостудии и радиоузлы страны. А к 1940-м гг. в Туле уже выпускали ленточные микрофоны. Первый экспортный заказ заводу поступил в 1947 году. Чуть позже, в 1958-м, об «Октаве» узнала вся планета: на Всемирной выставке в Брюсселе продукция с фирменным знаком «Октава» была отмечена почётным дипломом. А массовый характер экспорт приобрёл уже в 1996 году.



ГОЛОС ВРЕМЕНИ ЗВУЧИТ ЧЕРЕЗ «ОКТАВУ»

Сегодня предприятие стало лидером по экспорту гражданской продукции не только из-за легендарной истории, но и благодаря современным достижениям. Завод – значимый российский производитель высокотехнологичной продукции. Микрофоны «Октава» востребованы в профессиональных музыкальных студиях мира.

К 2020 году «Октава» становится главным экспортёром электроакустического оборудования страны. В этом же году произошло возвращение «Октавы» в сегмент рынка концертных микрофонов. В начале года завод представляет новый микрофон МД-305 на выставке The NAMM Show 2020, а также свои лучшие разработки в одном из самых больших выставочных центров – Anaheim Convention Center.

Номинальный диапазон частот у МД-305 от 50 до 16 000 Гц. Кроме того, МД-305 имеет интегрированный поп-фильтр, который обеспечивает стабильную работу и минимизирует шум ветра, дыхания и звуки резких согласных. МД-305 без искажений передаёт голос вокалиста даже при высоком уровне громкости. Вес микрофона в металлическом корпусе составляет около 300 граммов. Микрофон устойчив к вибрации, исходящей от рук исполнителя: капсюль закреплён на амортизаторе, который предотвращает механическое воздействие.

Спустя год лидер по производству микрофонной техники в России представляет в США на The NAMM Show 2021 новинку в более высоком сегменте концертных микрофонов. МК-207 – профессиональный конденсаторный микрофон с внешней поляризацией капсюля, широкой мембраной и кардиоидной

характеристикой направленности. Инновационное техническое решение микрофона делает его высококонкурентным в среднем и профессиональном продуктовых сегментах. Микрофон оснащён встроенными амортизатором, поп-фильтром и ветрозащитой и предназначен для профессиональной записи и звукоусиления вокала, речи, музыкальных инструментов на концертных площадках, в студиях звукозаписи, на массовых мероприятиях.

Инновационная схемотехника обеспечивает расширенный диапазон частот (от 20 до 20 000 Гц), высокую чувствительность и низкий уровень собственного шума. Чувствительность микрофона по свободному полю на частоте 1000 Гц составляет не менее 12 мВ/Па. Уровень эквивалентного звукового давления, обусловленный собственным шумом, не превышает 16 дБА. Микрофон весит

350 граммов и будет выпускаться в чёрном цвете. Новинка обладает традиционным для бренда узнаваемым дизайном.

«Предприятие запланировало освоить рыночный сегмент вокальных проводных и беспроводных микрофонов, который, по оценке аналитиков, к 2025 году достигнет объёма в 1 млрд 715 млн долларов США. И мы заявляем о новом продукте в линейке вокальных сценических микрофонов на Believe in Music в рамках объединённой экспозиции ассоциации участников музыкальной индустрии «МИР-МИО». Надеюсь, что многие профессионалы смогут ознакомиться с нашей уникальной разработкой в новом для всех нас формате», отметила директор по маркетингу завода «Октава» Любовь Стальнова.

В основе продуктовой линейки завода остаются конденсаторные, ламповые, ленточные и динамические микрофоны. Это МКЛ-5000, МКЛ-112 и МКЛ-111, который, по признанию итальянского продюсера и звукоинженера Франческо Бенвенуто, делает звучание вокалиста таким же реальным, будто он находится рядом. Востребованы музыкантами микрофоны МК-105, МК-220, МК-319, МК-519 и МЛ-52-02, в который пел Мэрилин Мэнсон, и презентованные в прошлом году разработки речевых и вокальных микрофонов МК-115, МК-117. Легендарный микрофон МК-012, лидирующий в сегменте инструментальных микрофонов с малой диафрагмой представлен на рынке в разных модификациях.

«Октава» пользуется популярностью в России и за рубежом не только из-за выгодного сочетания цены и качества, но и по причине высокой надёжности студийной техники. Традиционно предприятие выпускало и студийные, и концертные микрофоны, но с 90-х годов прошлого века не конструировало новых динамических моделей. Разработка МД-305 и МК-207 позволит российскому производителю вернуться в сегмент рынка вокальных концертных микрофонов, который, по оценкам экспертов, составляет 48% всего рынка проводных микрофонов России.

«ОКТАВА» – РОССИИ И МИРУ

Благодаря высокому качеству и привлекательной цене студийные микрофоны «Октава» популярны среди музыкантов и звукозаписывающих студий во всём мире. Среди наиболее известных имён – U2, Sting, Iron Maiden, Radiohead, Мэрилин Мэнсон, Little Big, Хор Турецкого, звукорежиссёры лейбла Black Star. В «Октаву» озвучены голливудские фильмы, диалоги в кинокартинах компании Unlimited Films, записаны сцены в российских фильмах «Последнее испытание» и «ВЕЕF: Русский хип-хоп», в телесериале «Нюхач».

«ОКТАВА»: ОТВЕТ ПАНДЕМИИ

Завод «Октава» выпускает микрофоны для сотрудников «удалённого офиса». Пользователи получили удобный, не требующий установки драйверов продукт, способный передавать голос выступающего чисто и громко. Эти разработки стали особенно актуальны из-за необходимости обеспечения оперативного взаимодействия между структурными подразделениями в условиях пандемии коронавируса.

В 2020 году «Октава» адаптировала микрофон МКЭ-215 к дистанционному общению, создав его модификацию МКЭ-215-2. Это электретный конденсаторный микрофон для конференц-связи, работы с компьютером и решения схожих задач. Микрофон предназначен для онлайн-общения с коллегами и друзьями, участия в видео- и аудиоконференциях. Его предшественник был разработан для системы банковской биометрии, поэтому отвечает высоким требованиям точной передачи характеристик голоса. Теперь новинка доступна для сотрудников офисов, работающих в дистанционном режиме.

Особенность МКЭ-215-2 – в возможности звукоусиления речи и наличии всенаправленной диаграммы, которая помогает фиксировать весь спектр звуков. Устройство отличается высокой надёжностью и простотой в использовании. Для подключения не требуется установка драйверов, микрофон готов к эксплуатации «из коробки». Новая улучшенная версия МКЭ-215-2 – это чисто, громко и профессионально!

В 2021-м «Октава» представляет новую компьютерную гарнитуру ГК-1. Модель помогает профессионально и современно решить задачи коммуникации благодаря наушникам с технологией шумоподавления и широкополосному головному телефону. Гарнитура подойдёт для работников «открытого» офиса, кол-центров, ІТкомпаний и организаций, чьи сотрудники работают в удалённом режиме. Новинка доступна для заказа.

ГК-1 – это монофоническая гарнитура с широкополосным головным телефоном, который работает по интернет-соединению, а не по телефонной линии. Для этого вместо передачи телефонных сигналов





по проводам ГК-1 преобразовывает голос в цифровые пакеты. Это создаёт дополнительную точку оптимизации затрат для потребителя: зачастую интернет-услуги намного дешевле, чем услуги телефонного оператора.

«Гарнитура подходит для работ в офисе, контакт-центрах, банковских и ІТ-компаниях, везде, где качество связи и чёткость передачи звука во время переговоров – ключевой момент для полноценной коммуникации с потребителем. Клиентоориентированные компании придают этим качествам большое значение», – сообщает дизайн-директор завода «Октава» Владимир Шипилов.

Также в 2021-м на рынок выходит двунаправленный микрофон МКЭ-230-2. Он предназначен для записи разговора одного или двух человек и обладает двумя независимыми каналами записи. При подключении устройства к компьютеру регистрация голоса каждого говорящего происходит отдельно, не смешивая звуковые дорожки. Такая функция микрофона увеличивает читаемость сигналов.

Микрофон применяется для аудиозаписи диалогов сотрудников с клиентами, монолога кассира или оператора клиентам в шумных помещениях с целью проведения речевой аналитики и контроля качества обслуживания. Микрофон может использоваться как для записи речи, так и в системах распознавания.

Области применения МКЭ-230-2: транспорт (аэропорты, вокзалы, метро), кассы магазинов, банковская сфера, медицинские учреждения, ресепшен и контрольно-пропускные пункты. Прибор обеспечит запись с высокой разборчивостью речи собеседников, исключая окружающие шумы, в частотном диапазоне от 40 до 10 000 Гц. Устройство очень компактно, его масса – всего 80 граммов. По требованию заказчика возможно введение задержки между каналами до 30 мс.

Интересно, что МКЭ-215, несмотря на то, что вышел в конце 2020 года, стал одним из трёх самых продаваемых микрофонов в интернет-магазине завода: https://oktavatula.com/. Спрос на разработки для дистанционного общения в условиях пандемии, а также благодаря тому, что большинству стала привычна работа на дому, растёт. «Октава» отлично развивается в данном сегменте, представляя пользователю новые улучшенные разработки.

ПОМОЧЬ УСЛЫШАТЬ МИР

Компетенция по производству слуховых аппаратов, некогда утерянная предприятием, возрождается в рамках реализации стратегической задачи обеспечения диверсификации и конверсии промышленного производства, увеличения доли российской гражданской продукции.

В 1927 году завод «Октава» был создан в Туле как мастерская по изготовлению радиодеталей. Разумеется, направленность производства постоянно корректировалась в связи с запросами времени. Сегодня производитель разрабатывает и серийно выпускает студийные микрофоны, микрофоны селекторной связи, телефонно-микрофонные гарнитуры, слуховые аппараты и капсюли.

Обратившись к истории предприятия, мы узнаем, что в 1958 году завод, принимая участие во Всемирной промышленной выставке в Брюсселе, получил почётный диплом. А спустя несколько лет он расширился, включив новые площади и собственное конструкторское бюро. Предприятие выпускало целую линейку микрофонов и сопутствующие им системы.

Это позволило к концу 1970-х гг. наладить производство электретных микрофонов, которые превосходили все существующие за рубежом аналоги. Тогда же в Туле начали подготавливать и создание слуховых аппаратов. В 1978 году на новый уровень вышло сотрудничество с учёными из ленинградского ВНИИ радиовещательного приёма и акустики. Благодаря этому удалось достичь прогресса в создании стабильных электретов, а как следствие – наладить выпуск беспрецедентной по уровню и качеству продукции. В 1980-е гг. завод обеспечивал ею весь Советский Союз и страны СЭВ.

В 90-е годы XX века пользовались большим спросом аналоговые слуховые аппараты «Октава». Но позже по ряду причин компетенция по их производству была утеряна предприятием.

В нынешнем году завод запускает производство новой серии цифровых слуховых аппаратов. Старт продаж запланирован на второе полугодие 2021 года, пока формируется портфель предварительных заказов. Предприятие планирует реализовать около 10 тыс. слуховых аппаратов различных модификаций.

«По данным ВОЗ, 10% населения земли требуется коррекция слуха. Почти треть

людей нуждается в слуховых аппаратах после 65 лет. Однако пользуются ими 40% пациентов, а удовлетворены результатами - менее 20%. Среди причин в России отсутствие на рынке продукта высокого качества по приемлемой цене. «Октава», ранее реализовавшая более 300 тыс. единиц техники, возродила утраченную компетенцию и готова предложить рынку новые современные модели цифровых аппаратов. Мы рассчитываем на поддержку как профессионального сообщества, так и государственных структур. Объём рынка внутри страны – около 300 тыс. аппаратов в год. Ежегодный рост потребности равен 10%. При этих условиях производство новых слуховых аппаратов - прямая необходимость», - заявляет директор по маркетингу завода «Октава» Любовь Стальнова.

Продажа слуховых аппаратов будет реализована через участие предприятия в государственных закупках. Планируется привлечение к реализации специализированных сетевых участников рынка слухопротезирования в России. Для научной и методической поддержки привлечены ведущие эксперты из крупных профильных медицинских учреждений страны.

На старте проекта оборудование будет представлено в экономклассе и среднем ценовом сегменте, в которых слуховые аппараты «Октава» – одни из самых мощных (до 146 дБ). Они обладают уникальной комбинацией систем подавления шума, обратной связи, импульсных звуков (в зависимости от модели). Расширенный набор настроек частот гарантирует максимальную индивидуализацию под нужды пользователя. Слуховой аппарат обеспечивает высокое качество реабилитации слуха, контроль громкости и потребляет мало энергии.

Новые слуховые аппараты «Октава» компенсируют потери слуха от лёгкой до глубокой (I-IV степени тугоухости). В зависимости от модели слухового аппарата процессор обрабатывает звук в 6, 8, 12 или 16 каналах для повышения разборчивости речи и улучшения комфорта пользователя в любых акустических ситуациях.

Полным ходом идёт подготовка к запуску нового участка производства. После проверки тестовой партии во втором квартале 2021 года будет начат серийный выпуск продукта. На первом этапе «Октава» станет производить только заушные слуховые аппараты. Затем – внутриушные и внутриканальные слуховые аппараты, заушные модели с внешним ресивером и другие модели.

Профессиональному сообществу новая линейка слуховых аппаратов будет представлена в октябре 2021 года на ежегодном форуме «Биотехмед».

Подготовила Елена Александрова

OKTAVA: all facets of sound

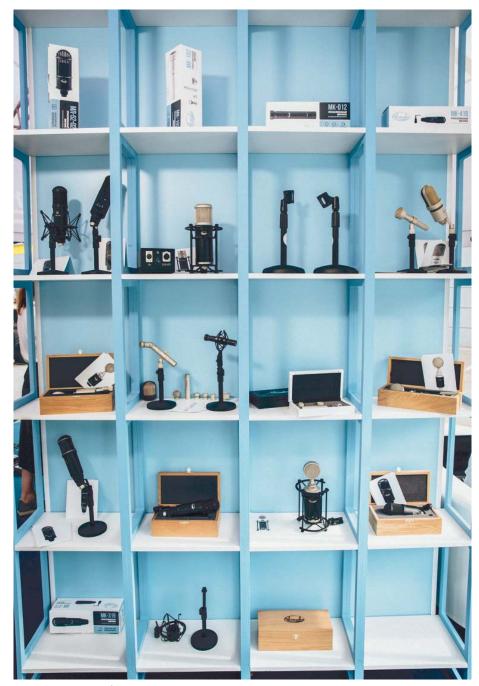
The Oktava plant was established in 1927 in the Tula province as a workshop for the manufacture of radio components. In those years there was a real boom in radio amateurism, and the local Society of Friends of Radio became the initiator of the workshop. In 1929 the workshop was transformed into the Radiodetal factory, and in 1931 – into the Radio Plant No. 7 NKPiT. It was the only enterprise in the USSR that produced acoustic equipment, and it was the most advanced equipment.

The plant's first dynamic microphone DMK was designed and put into production back in 1936 and was produced over the next 20 years. It was with it that the "era of microphones" began for the company. Many radio studios and radio centers of the country were equipped with DMK microphones. And by the 1940s, ribbon microphones were put into production in Tula. The first export order was received in 1947. A little later, in 1958, the whole planet learned about Oktava: products bearing the Oktava brand name were awarded an honorary diploma at the World Exhibition in Brussels. And the export acquired a massive character already in 1996.

THE VOICE OF TIME SOUNDS THROUGH OKTAVA

Today, the enterprise has become a leader in the export of civilian products not only because of its legendary history, but also thanks to modern achievements. The plant is a significant Russian manufacturer of high-tech products. Oktava microphones are in demand in professional music studios around the world.

By 2020, Oktava has become the country's main exporter of electro-acoustic equipment. In the same year, Oktava returned to the segment of the concert microphones market. At the beginning of the year, the plant presents the new MD-305 microphone at The NAMM show 2020, as well as its best designs in one of the largest exhibition centers – the Anaheim Convention Center.



Современная продуктовая линейка

The nominal frequency range of the MD-305 is from 50 to 16,000 Hz. In addition, the MD-305 has an integrated pop filter that ensures stable performance and minimizes wind, breathing and sharp consonant sounds. The MD-305 transmits the vocalist's voice without distortion even at high volume levels. The weight of a microphone in a metal case is about 300 grams. The microphone is resistant to vibration emanating from the hands of the performer – the capsule is mounted on a shock absorber, which prevents mechanical impact.

A year later, the leader in the production of microphone equipment in Russia presents in the USA at The NAMM show 2021 a novelty in the higher segment of concert microphones. The MK-207 is a professional

condenser microphone with external polarization of the capsule, wide diaphragm and cardioid pick-up pattern. The innovative technical solution of the microphone makes it highly competitive in the middle and professional product segment. The microphone is equipped with a built-in shock absorber, pop filter and windscreen and is designed for professional recording and sound reinforcement of vocals, speech, musical instruments at concert venues, recording studios, and public events.

The innovative circuitry provides an extended frequency range (from 20 to 20,000 Hz), high sensitivity and low self-noise. The sensitivity of the microphone to a free field at a frequency of 1000 Hz is at least 12 mV/Pa. The equivalent sound pressure level due to its own



noise does not exceed 16 dBa. The microphone weighs 350 grams and will be available in black. The novelty has a recognizable design, traditional for the brand.

"The company plans to master the market segment of vocal wired and wireless microphones, which, according to analysts, will reach 1 billion 715 million US dollars by 2025. And we are announcing a new product in the line of vocal stage microphones at Believe in Music as part of the joint exposition of the MIR-MIO Association of Music Industry Participants. I hope that many professionals will be able to get acquainted with our unique development in a format that is new for all of us," said Lyubov Stalnova, Marketing Director at Oktava.

Condenser, tube, ribbon, dynamic microphones remain at the heart of the plant's product line. These are the MKL-5000, MKL-112 and MKL-111, which, according to the Italian producer and sound engineer Francesco Benvenuto, makes the vocalist sound as real as if he was nearby. Musicians choose the MK-105, MK-220, MK-319, MK-519 and ML-52-02, which was used by Marilyn Manson. The developments of speech and vocal microphones MK-115, MK-117 presented last year are also in demand. The legendary MK-012 microphone, the leader in the segment of instrument microphones with a small diaphragm, is presented on the market in various modifications.

Oktava is popular in Russia and abroad not only because of the favorable combination of price and quality, but also because of the high reliability of studio equipment. Traditionally, the company produced both studio and concert microphones, but since the 90s of the last century, it has not designed new dynamic models. The development of the MD-305 and MK-207 will allow the Russian manufacturer to return to the segment of the vocal concert microphones market, which, according to experts, accounts for 48% of the total Russian wired microphone market.

OCTAVA – TO RUSSIA AND THE WORLD

Due to their high quality and attractive price, Oktava studio microphones are popular among musicians and recording studios all over the world. Among the most famous names are U2, Sting, Iron Maiden, Radiohead, Marilyn Manson, Little Big, Turetsky Choir, sound engineers of the Black Star label. Hollywood films, dialogues in films by Unlimited Films, scenes in the Russian films Last Test and BEEF: Russian Hip-Hop, and the television series The Sniffer were recorded with Octava.

OCTAVA: RESPONSE TO THE PANDEMIC

The Oktava plant produces microphones for the employees of the "remote office". Users received a user-friendly, driver-free product capable of delivering a clear and loud speaker's voice. These developments have become especially relevant due to the need to ensure operational interaction between structural units in the context of the coronavirus pandemic.

In 2020, Oktava adapted the MKE-215 microphone for remote communication, creating its modification MKE-215-2. This is an electret condenser microphone for conferencing, computer use, and similar tasks. The microphone is designed for

online communication with colleagues and friends, participation in video and audio conferencing. Its predecessor was developed for the banking biometrics system, therefore it meets the high requirements for accurate transmission of voice characteristics. Now the new product is available for office employees working remotely.

The possibility of sound amplification of speech and the presence of an omnidirectional diagram, which helps to capture the entire spectrum of sounds is a feature of MKE-215-2. The device is highly reliable and easy to use. No drivers are required to connect, the microphone is ready for use out of the box. The new improved version of the MKE-215-2 is clean, loud and professional!

In 2021, Oktava presents a new computer headset GK-1. The model helps to professionally and modernly solve communication problems thanks to headphones with noise canceling technology and a wideband headphone. The headset is suitable for open office workers, call centers, IT companies and organizations whose employees work remotely. The novelty is available for order.

GK-1 is a monaural broadband headset that works via the Internet rather than a telephone line. For this, instead of transmitting telephone signals over wires, GK-1 converts voice into digital packets. This creates an additional point of cost optimization for the consumer: often Internet services are much cheaper than services of a telephone operator.

"The headset is suitable for work in an office, contact centers, banking and IT companies, wherever the quality of communication and clarity of sound transmission during negotiations is the key to full communication with the consumer. Customer-oriented companies attach great importance to these qualities." says Vladimir Shipilov, Design Director at the Oktava plant.

Also in 2021, the MKE-230-2 bidirectional microphone will enter the market. It is designed to record a conversation between



one or two people and has two independent recording channels. When the device is connected to a computer, each speaker's voice is recorded separately, without mixing audio tracks. This microphone function increases the readability of signals.

The microphone is used for audio recording of dialogues between employees and customers, a monologue of a cashier or operator with customers in noisy rooms in order to conduct speech analytics and control the quality of service. The microphone can be used for both speech recording and recognition systems.

Fields of application of the MKE-230-2: transport (airports, train stations, metro), cash desks of shops, banking, medical institutions, reception and checkpoints. The device will provide recording with high intelligibility of the interlocutors' speech, excluding ambient noise, in the frequency range from 40 to 10,000 Hz. The device is very compact, its weight is only 80 grams. At the request of the customer, it is possible to introduce a delay between channels up to 30 ms.

Interestingly, the MKE-215, despite being released at the end of 2020, has become one of the three best-selling microphones in the factory's online store: https://oktavatula.com/. The demand for telecommuting solutions in the face of the pandemic, and also due to the fact that most people have become accustomed to working from home, is growing. Oktava is developing well in this segment, providing the user with new and improved developments.

HELP TO HEAR THE WORLD

The competence for the production of hearing aids, once lost by the enterprise, is being revived as part of the implementation of the strategic task of ensuring the diversification and conversion of industrial production, increasing the share of Russian civilian products.

In 1927, the Oktava plant was established in Tula as a workshop for the manufacture of radio components. Of course, the direction of production was constantly adjusted in connection with the demands of the time. Today the manufacturer develops and produces studio microphones, intercom microphones, telephone and microphone headsets, hearing aids and capsules.

Turning to the history of the enterprise, we learn that in 1958 the plant, taking part in the World Industrial Exhibition in Brussels, received an honorary diploma. A few years later, it expanded to include new areas and its own design bureau. The company produced a whole line of microphones and related systems.

This made it possible to establish the production of electret microphones by the end of the 1970s. They surpassed all analogs existing abroad. At the same time, in Tula, they began to prepare and create hearing



aids. In 1978, cooperation with scientists from the Leningrad All-Russian Research Institute of Broadcasting Reception and Acoustics reached a new level. Thanks to this, it was possible to achieve progress in the creation of stable electrets, and as a result to organize the manufacturing of products of unprecedented level and quality. In the 1980s, the plant provided the entire Soviet

«Октава» МД-305

Union and the CMEA countries with it.

In the 90s of the twentieth century, the analog hearing aids Oktava were in great demand. But later, for a number of reasons, the competence for their production was lost by the enterprise.

This year the plant is launching a new series of digital hearing aids. The start of sales is scheduled for the 2nd half of 2021, while the portfolio of preorders is being formed. The company plans to sell

about 10 thousand hearing aids of various modifications.

"According to the WHO, 10% of the world's population requires hearing correction. Almost a third of people need hearing aids after age 65. However, 40% of patients use



them, and less than 20% are satisfied with the results. Among the reasons in Russia is the lack of a high-quality product on the market at an affordable price. Oktava, which previously sold more than 300 thousand devices, has revived its previously lost competence and is ready to offer the market new modern models of digital devices. We count on the support of both the professional community and government agencies. The domestic market volume is about 300 thousand devices per year. The annual growth in demand is 10%. Under these conditions, the production of new hearing aids is a direct necessity," says Lyubov Stalnova, Marketing Director at Oktava.

The sale of hearing aids will be realized through the participation of the enterprise in public procurement. It is planned to attract specialized network participants of the hearing aids market in Russia to the project. Leading experts from large specialized medical institutions of the country have been involved for scientific and methodological

At the start of the project, the equipment will be presented in the economy class and the middle price segment, in which Oktava hearing aids are

> one of the most powerful (up to 146 dB). They have a unique combination of noise suppression, feedback, impulse sound systems (depending on model). An extensive set of frequency guarantees settings customization maximum for the needs of the user. The hearing aid provides high quality hearing rehabilitation, volume control, and low power consumption.

> The new Oktava hearing aids compensate for mild to profound hearing loss (I-IV degrees of hearing

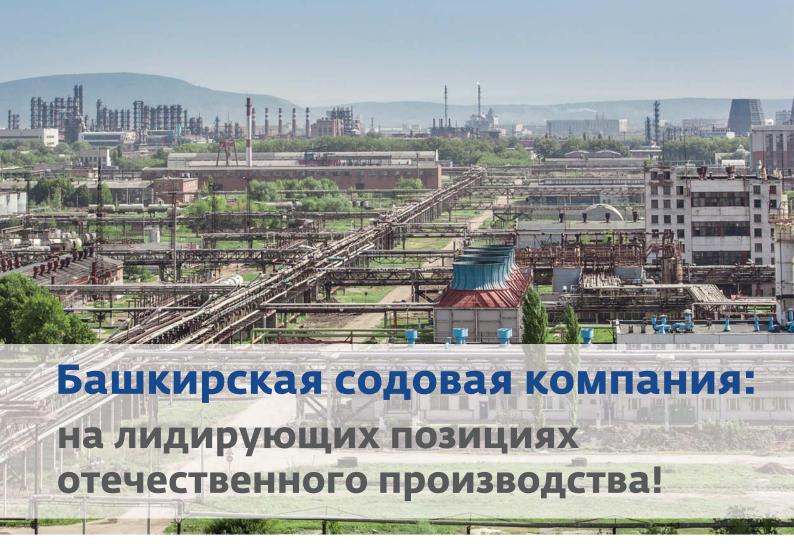
loss). Depending on the hearing aid model, the device is able to process sound in 6, 8, 12 or 16 channels to improve speech intelligibility and improve wearer comfort in all listening situations.

Preparations for the launch of a new production site are in full swing. After checking the test batch in the second quarter of 2021, the serial production of the product will begin. In the first phase, Oktava will produce only BTE hearing aids. Then - inear and ear-canal hearing aids, behind-theear models with an external receiver and other models.

The new line of hearing aids will be presented to the professional community in October 2021 at the annual Biotechmed forum.



Prepared by Elena Alexandrova



Б ашкирская содовая компания — одно из крупнейших предприятий химической отрасли России. Занимает первое место в стране по производству кальцинированной и пищевой соды, входит в топ-3 организаций по выпуску поливинилхлорида, каустической соды и кабельных пластикатов. Компания является единственным в стране производителем терефталоилхлорида, анодов с рутений-иридиевым покрытием, полиэлектролита катионного ВПК-402. Продукция БСК отличается высоким качеством, соответствующим мировым требованиям и стандартам.

Башкирская содовая компания обеспечивает полный цикл производственных процессов для выпуска широкого ассортимента продукции. В общей сложности организация выпускает около 100 различных наименований продукции. Основными потребителями БСК являются промышленные предприятия, в том числе стекольные заводы, химическая и нефтехимическая промышленность, металлургия, строительный комплекс.

Эдуард Давыдов, генеральный директор AO «БСК»:

«Менеджменту и всему трудовому коллективу удалось завершить 2020 год с хорошими производственными и финансовыми результатами. Уровень промышленного производства составил 101%. Выручка — более 48 млн рублей. За 2020 год чистая прибыль компании выросла больше чем на миллиард и составила 13,1 млрд рублей».

Продукция компании востребована не только в России, но и на зарубежных рынках. География поставок охватывает страны СНГ, Европы, Ближнего Востока и Латинской Америки. Экспорт осуществляется в 85 стран мира. Учитывая существенное падение спроса в период жёстких ограничительных мер вследствие пандемии коронавируса на внутреннем рынке и в странах ближнего зарубежья, менеджмент компании смог диверсифицировать поставки продукции в пользу экспортных потребителей из стран дальнего зарубежья. За 2020 год компания вышла на рынки ещё 14 стран, поставки продукции в которые ранее не осуществлялись. В их числе - Вьетнам, Индонезия, Иордания, Испания, Йемен, Пуэрто-Рико, Швейцария, Сальвадор, Киргизская Республика, Швейцария, Того, Чили, ЮАР. Объёмы реализации наиболее значимых наименований товарной продукции в 2020 году превысили уровень 2019-го. Доля экспорта в 2020 году составила 24%, в том числе в страны дальнего зарубежья - 10%.



Гузель Хафизова, исполнительный директор торгового дома «Башхим»: «Торговый дом «Башхим» имеет практику размеще-

ния продукции на региональных складах для оперативной и бесперебойной поставки продукции, в частности С-ПВХ, потребителям. И если раньше у нас обычно были определённые резервы, то сегодня мы работаем, что называется, «с колёс». Значительная часть поставок у нас идёт по долгосрочным контрактам. Многие наши клиенты выиграли за счёт того, что заключали с нами долгосрочные соглашения с гарантированными объёмами поставки на условиях прозрачного и формульного ценообразования или приобретали товар по цене прайса с фиксацией месячного объёма закупки. Мы делаем всё возможное, чтобы наши клиенты не ощущали дефицита».

За высокое качество продукция БСК ежегодно удостаивается высшей награды престижного конкурса «100 лучших

товаров России». Качество подтверждено сертификатами соответствия в системах сертификации ГОСТ Р, СовАсК, ТЭКСЕРТ, «Халяль», декларациями о соответствии требованиям технических регламентов Таможенного союза. Часть продукции зарегистрирована в рамках европейского регламента REACH. Компания успешно прошла сертификационные аудиты системы менеджмента качества и системы экологического менеджмента на соответствие требованиям новых версий международных стандартов ISO 9001:2015 и ISO 14001:2015, направленных на рискориентированное мышление, а также сертификационный аудит системы менеджмента охраны труда и техники безопасности на соответствие требованиям международного стандарта BS OHSAS 18001:2007.

Система менеджмента безопасности применительно к производству пищевой добавки гидрокарбоната натрия Е 500 (ii) сертифицирована и соответствует требованиям международных стандартов ISO 22000:2005 и FEMAS. Компания стала победителем регионального этапа конкурса на соискание национальной премии в области предпринимательства «Золотой Меркурий». По итогам 2020 года компании присуждена номинация «Лучшее предприятие-экспортёр в сфере производства потребительской продукции». Национальная премия учреждена Торгово-промышленной палатой РФ.

Эдуард Давыдов: «Мы инвестируем значительные средства в модернизацию оборудования, совершенствование технологических процессов. В 2020 году БСК реализовала инвестиционную программу в объёме 4,057 млрд рублей. Кроме того, принято решение значительную часть прибыли предприятия направлять на экологические проекты. Инвестиции в это направление вырастут по сравнению с прошлыми годами в 10 раз! На проекты, позволяющие минимизировать воздействие производственной деятельности на окружающую среду, планируем выделять более 12 млрд рублей ежегодно».

Сохранять лидирующие позиции по выработке основных видов продукции Башкирской содовой компании удаётся благодаря ряду технологических мероприятий, направленных на высокую производительность, безопасность и энергоэффективность. В частности, на производстве кальцинированной соды внедрена автоматизация систем управления, проведена модернизация горелок содовых печей и вытяжной системы, пущено в эксплуатацию новое оборудование – винтовой компрессор LG-500/4.6,

проведена реконструкция колонного оборудования, что позволило повысить эффективность технологических процессов. Проведённые мероприятия способствовали повышению производительности содовых печей и, соответственно, увеличению производства кальцинированной соды. По итогам 2020 года объём производства этого вида продукта составил более 1.8 млн тонн. В конце прошлого года БСК установила абсолютный рекорд по выпуску кальцинированной соды марки А: 1 млн тонн продукции за год! За 12 месяцев 2020 года компания увеличила выпуск бикарбоната натрия на 14% – объём производства пищевой соды составил 180 тыс. тонн, выпущено 268,5 тыс. тонн суспензионного поливинилхлорида.

Эдуард Давыдов: «Залог успешного развития и функционирования предприятия – капиталовложения в производственные мощности, диверсификация производств, расширение марочного ассортимента. В конце прошлого года мы приняли новую производственную стратегию на десять лет. В её основе – создание новых производств, внедрение инновационных технологий, расширение ассортимента продукции, наращивание партнёрских связей. По этому пути мы и идём. Поэтому в 2021 году собираемся побить прошлогодние рекорды!»

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ – В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭМУЛЬСИОННОГО ПВХ.

В стратегию развития компании на ближайшие десять лет входят проекты производства гранулированного хлористого кальция, резинового гранулята и резинового криогенного порошка, переход на мембранный электролиз взамен устаревших ртутного и диафрагменного, устранение шламонакопителей.

Кроме того, компания видит возможности дальнейшего развития в новом и перспективном направлении – в производстве эмульсионного ПВХ. Этот высокотехнологичный и качественный полимер применяется в производстве линолеума, обоев, плёнок и пр. Сегодня практически 70% эмульсионного ПВХ, используемого в РФ, импортируется.

Эдуард Давыдов: «На сегодняшний день мощности производства БСК по суспензионному ПВХ доведены до уровня 270 тыс. тонн в год при проектных 200 тыс. тонн. Это стало возможным благодаря тому, что наша компания в числе первых внедрила технологию не-

прерывного дозирования инициатора. Кстати, таких компаний и сегодня по всему миру наберётся не более десяти единиц. Это самая безопасная и наиболее эффективная схема производства суспензионного поливинилхлорида, которая также обеспечивает и высокие качественные показатели готового продукта. Но главное: новация позволила интенсифицировать процесс полимеризации с использованием имеющихся реакторов. Спасибо нашему инженернопроизводственному центру, который занимается разработкой и внедрением технологических новаций. Благодаря этому сегодня мы занимаем около 30% рынка ПВХ и стабильно входим в тройку

БСК разрабатывает концепцию по импортозамещению этого востребованного продукта. В строительство производства эмульсионного поливинилхлорида мощностью 50 тыс. тонн в год планируется инвестировать более 16 млрд руб. В эту сумму входят также и затраты на модернизацию действующих производств - как дихлорэтана, так и винилхлорида. Для масштабного рывка компания планирует заменить диафрагменный и ртутный электролиз на мембранный. Это повысит её потенциал и обеспечит производство необходимым количеством хлора. В отличие от суспензионного, эмульсионный ПВХ выделяют, минуя стадию механического обезвоживания. Предприятие уже закупило распылительную вакуумную сушилку, которая позволяет в лабораторных и пилотных масштабах производить аналог товарного эмульсионного ПВХ. Сейчас идут работы по подключению оборудования.

Гузель Хафизова: «ПВХ – в числе наших основных продуктов, он даёт почти треть выручки компании. Минувший год для нас был достаточно успешным: при росте производства на 2% объёмы реализации С-ПВХ выросли на 3%, при этом выручка увеличилась на 5%».

Башкирская содовая компания всегда стремится к улучшению качества и сервиса поставляемой продукции производства и никогда не останавливается на достигнутом. Развитие в новых направлениях и расширение границ логистической карты – лишь начало того, чем ещё сможет удивить нас компания!

Эдуард Давыдов: «В нашем высококонкурентном мире, чтобы развиваться и идти вперёд, необходимо ежедневно доказывать и себе, и окружающим, что ты лучший. Мы в БСК стараемся жить именно так!»



on the leading positions in domestic production!

B ashkir Soda Company is one of the largest enterprises in the chemical industry in Russia. It ranks first in the country for the production of soda ash and baking soda, and is in the top 3 organizations for the production of polyvinyl chloride, caustic soda and cable compounds. The company is the only producer of terephthaloyl chloride, ruthenium-iridium coated anodes, and VPK-402 cationic polyelectrolyte in the country. BSC products are of high quality that meets international requirements and standards.

BSC provides a full cycle of production processes for a wide range of products. In total, the organization produces about 100 different product names. The main consumers of BSC are industrial enterprises, including glass factories, chemical and petrochemical industry, metallurgy, construction industry.



Eduard Davydov, CEO at JSC BSC: "The management and the entire workforce managed to complete 2020 with good production and financial results. The level of industrial

production was 101%. Revenue – more than 48 million rubles. In 2020, the company's net profit increased by more than one billion and amounted to 13.1 billion rubles."

The company's products are in demand not only in Russia, but also in foreign markets. The geography of supplies covers the countries of the CIS, Europe, the Middle East and Latin America. Export is carried out to 85 countries of the world. Given the significant drop in demand during the period of tough restrictive measures due to the coronavirus pandemic in the domestic market and in neighboring countries, the company's management was able to diversify product supplies in favor of export consumers from non-CIS countries. In 2020, the company entered the markets of 14 more countries, which had not previously been supplied with products. Among them are Vietnam, Indonesia, Jordan, Spain, Yemen, Puerto Rico, Switzerland, El Salvador, the Kyrgyz Republic, Switzerland, Togo, Chile, South Africa. The sales volumes of the most significant items of commercial products in 2020 exceeded the level of 2019. The share of exports in 2020 was 24%, including to non-CIS countries - 10%.



Guzel Khafizova, Executive Director at the Bashkhim trading house: "The Bashkhim trading house has a practice of placing products in regional

warehouses for prompt and uninterrupted supply of products, in particular S-PVC, to

consumers. And if earlier we usually had certain reserves, today we work, as they say, "off the wheels." A significant part of our deliveries comes under long-term contracts. Many of our clients have benefited from the fact that they entered into long-term agreements with us with guaranteed delivery volumes on the basis of transparent and formulaic pricing or purchased goods at a price list with fixing the monthly purchase volume. We do our best to ensure that our clients do not feel a deficit."

BSC products are annually awarded the highest prize of the prestigious competition "100 Best Goods of Russia" for high quality. The quality is confirmed by certificates of conformity in the certification systems GOST R, SovASK, TEKSERT, Halal, declarations of compliance with the requirements of the technical regulations of the Customs Union. Some of the products are registered under the European REACH regulation. The company has successfully passed certification audits of the quality management system and the environmental management system for compliance with the requirements of the

new versions of the international standards ISO 9001:2015 and ISO 14001:2015, aimed at risk-based thinking, as well as a certification audit of the occupational health and safety management system for compliance with the requirements of the international standard BS OHSAS 18001:2007.

The safety management system for the production of food additives sodium bicarbonate E 500 (ii) is certified and meets the requirements of international standards ISO 22000:2005 and FEMAS. The company became the winner of the regional stage of the competition for the national award in the field of entrepreneurship Golden Mercury. At the end of 2020, the company was awarded in the category "The best exporting company in the field of consumer goods production." The national award was established by the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Eduard Davydov: "We are investing heavily in the modernization of equipment, improvement of technological processes. In 2020, BSC implemented an investment program in the amount of 4.057 billion rubles. In addition, it was decided to direct a significant part of the company's profits to environmental projects. Investments in this area will grow 10 times compared to previous years! We plan to allocate more than 12 billion rubles annually for projects that minimize the impact of production activities on the environment."

BSC manages to maintain its leading position in the production of the main types of products thanks to a number of technological measures aimed at high productivity, safety and energy efficiency. In particular, automation of control systems was introduced in the production of soda ash, the burners of soda furnaces and the exhaust system were modernized, new equipment was put into operation – the screw compressor LG-500/4.6, the column

equipment was reconstructed, which made it possible to increase the efficiency of technological processes. The measures taken contributed to an increase in the productivity of soda furnaces and, accordingly, an increase in the production of soda ash. At the end of 2020, the volume of production of this type of product amounted to more than 1.8 million tons. At the end of last year, BSC set an absolute record for the production of grade A soda ash: 1 million tons of products per year! For 12 months of 2020, the company increased the production of sodium bicarbonate by 14% - the volume of baking soda production amounted to 180 thousand tons, 268.5 thousand tons of suspension polyvinyl chloride were produced.

Eduard Davydov: "The key to successful development and operation of the enterprise is investment in production facilities, diversification of production, expansion of the brand assortment. At the end of last year, we adopted a new production strategy for ten years. It is based on the creation of new industries, the introduction of innovative technologies, the expansion of the range of products, the building of partnerships. This is the path we are going. Therefore, in 2021 we are going to break last year's records!"

DEVELOPMENT PROSPECTS – IN THE PRODUCTION OF EMULSION PVC.

The company's development strategy for the next ten years includes projects for the production of granular calcium chloride, rubber granules and cryogenic rubber powder, transition to membrane electrolysis instead of obsolete mercury and diaphragm electrolysis, and elimination of sludge collectors.

In addition, the company sees opportunities for further development in a new and promising direction – in the production of emulsion PVC. This high-

tech and high-quality polymer is used in the production of linoleum, wallpaper, films, etc. Today, almost 70% of emulsion PVC used in the Russian Federation is imported.

Eduard Davydov: "To date, the production capacities of BSC for suspension PVC have been brought to the level of 270 thousand tons per year with the design 200 thousand tons. This became possible due to the fact that our company was among the first to introduce the technology of continuous dosing of the initiator. By the way, there are no more than ten such companies around the world today. This is the safest and most efficient scheme for the production of suspension polyvinyl chloride, which also provides high quality indicators of the finished product. But the main thing it the fact is that innovation made it possible to intensify the polymerization process using the existing reactors. Thanks to our engineering and production center, which develops and implements technological innovations. Thanks to this, today we occupy about 30% of the PVC market and are consistently among the top three."

BSC is developing a concept for import substitution of this popular product. It is planned to invest more than 16 billion rubles in the construction of an emulsion polyvinyl chloride production facility with a capacity of 50 thousand tons per year. This amount also includes the cost of modernizing existing production facilities both dichloroethane and vinyl chloride. For a large-scale breakthrough, the company plans to replace diaphragm and mercury electrolysis with membrane electrolysis. This will increase its potential and ensure the production of the required amount of chlorine. Unlike suspension PVC, emulsion PVC is isolated, bypassing the stage of mechanical dehydration. The company has already purchased a vacuum spray dryer, which allows it to produce an analogue of commercial emulsion PVC on a laboratory and pilot scale. Now work is underway to connect the equipment.

Guzel Khafizova: "PVC is one of our main products, it accounts for almost a third of the company's revenue. The past year was quite successful for us: with an increase in production by 2%, sales of S-PVC increased by 3%, while revenue increased by 5%."

BSC always strives to improve the quality and service of the supplied products and never stops there. Development in new directions and expanding the boundaries of the logistic map is just the beginning of what the company can still surprise us with!

Eduard Davydov: "In our highly competitive world, in order to develop and move forward, it is necessary to prove to yourself and others that you are the best every day. We at BSC try to live just like that!"





Алексей Гвоздев:

«У НАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКРЫТЬ ПОТРЕБНОСТИ ЦЕЛОЙ СТРАНЫ!»

С ложно найти человека, который бы никогда не слышал об экспресстестировании. Однако его внедрение на российском рынке появилось не так давно — около 30 лет назад. Популярность экспресс-диагностики не заставила себя долго ждать и стала широко применяться сначала в медицинской сфере, а чуть позже и в домашних условиях.

Научно-производственная компания «Биосенсор АН» ИПХФ РАН первой на российском рынке начала заниматься научной разработкой, производством и реализацией экспресс-диагностических систем для качественного и полуколичественного определения патогенных веществ в биологических жидкостях человека. На сегодняшний день диагностическими системами предприятия пользуются не только медицинские учреждения, но и конечные потребители в домашних условиях. О продукции компании и её уникальности рассказал Алексей Гвоздев, директор «Биосенсор АН».

– Алексей Рудольфович, расскажите, как началась история экспресс-тестирования в нашей стране?

- Можно сказать, что мой отец, Рудольф Иванович Гвоздев, стал прародителем экспресс-диагностического тестирования в России. Ещё будучи руководителем научной группы структуры и биотехнологии ферментов в ИПХФ РАН, он отметил, что статистика серьёзных ДТП с участием нетрезвых водителей в год сопоставима разве что с количеством раненых и погибших советских солдат за весь период боевых действий Советского Союза в Афганистане. Именно так и появилась идея создания удобного высокоспецифичного экспресс-теста на алкоголь, применение которого было бы возможно для определения алкоголя в крови человека исключительно по его слюне. В то время автоинспекции в качестве диагностики использовали трубки Мохова-Шинкаренко («Контроль трезвости»), определяющие наличие алкоголя в выдыхаемом водителем воздухе.

Такая идея послужила началу развития целого направления экспресс-диагностики, основанной на принципе «сухой химии». Отец стал основателем компании ЗАО «Биосенсор», которая занялась разработкой биохимического ферментативного теста, определяющего алкоголь в крови по слюне. В 1990-х годах организация преоб-

разовалась в ООО «Биосенсор АН» и продолжает свою работу в наши дни.

Вскоре тест для качественного и полуколичественного определения алкоголя в крови был зарегистрирован в качестве медицинского изделия в МЗ РФ. А затем последовал новый этап разработок биохимических тестов для определения различных аналитов в биологических жидкостях человека.

– Ваша продукция может использоваться как в профильных медицинских учреждениях, так и в домашних условиях. Какие анализаторы доступны для этих целей?

– Тестирование в домашних условиях крайне удобно: не нужно куда-либо ехать, ожидать своей очереди и результатов. Ответы по заданным параметрам можно получить буквально за одну минуту. Наши тест-полоски применяются для анализа мочи по 11 параметрам: глюкоза, белок, рН, лейкоциты, нитриты, кетоновые тела, билирубин, уробилиноген, относительная плотность, скрытая кровь (эритроциты, свободный гемоглобин) и аскорбиновая кислота. Стоит отметить, что эти показатели являются базовыми и уже на основании такой диагностики можно обратиться в медицинское учреждение, где будет проведён углублённый анализ и проведено тщательное обследование для определения того или иного диагноза. Помимо этого, мы предлагаем тесты, с помощью которых можно определить наличие и постналичие алкогольного опьянения, а также его степень (полоски «Алкосенсор» и «Алкосенсор-М»). В линейке нашей продукции есть тесты для людей с заболеваниями мочеполовой системы, печени, сахарного диабета 1 и 2 типов, кетозных состояний и др. Также с помощью нашей продукции можно контролировать показатели при диетах, голодании, общее состояние здоровья в целях профилактики, а самое главное – вовремя обнаружить те или иные заболевания на ранней стадии.



 Деятельность вашей компании напрямую связана с научными разработками и увеличением линейки продукции. Скажите, какие планы удалось реализовать за последние годы, а какие только предстоит воплотить в жизнь?

 В 2019 году мы с партнёрами зарегистрировали анализатор мочи «Биос-А», за период пандемии мы смогли полностью его протестировать и к концу года начали реализовывать. Это единственный прибор полностью отечественного производства, который работает на отечественных тестполосках и на новых принципах анализа сенсорных зон тест-полосок. Также нами было реализовано экспресс-тестирование воды по шести показателям: общее растворённое железо, активный хлор, жёсткость, рН, нитриты, нитраты. Данной системой можно проверять как воду из открытых источников, так и питьевую воду из колодцев, скважин и водопроводов. В дальнейшем мы планируем ввести в эксплуатацию анализатор воды и увеличить количество определяемых веществ в воде.



В 2018 году мы зарегистрировали тест на подлинность мочи по шести показателям: креатинин, рН, плотность, нитриты, поверхностно-активные вещества ППХ и глутаральдегид. Такое тестирование предназначено для наркологических диагностических лабораторий, лабораторий ВАДА (Всемирное антидопинговое агентство), для спортсменов и др. Это единственная зарегистрированная расширенная диагностическая система тестирования в России, на рынке присутствует и зарубежная, однако всего по трём показателям и в разы дороже.

– Компания «Биосенсор АН» входит в состав Медико-технического кластера Московской области г. Дубны и выполняет программу импортозамещения. Если востребованность на российском рынке очевидна, то хочется узнать, какова же экспортная история?



– В основном наша продукция сосредоточена на российском рынке. Однако мы также поставляем свою продукцию в Белоруссию, Казахстан, Армению, а в дальнейшем надеемся войти на рынки Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана. К сожалению, на европейском рынке нас не ждут. Там мы просто представляем угрозу рынку аналогичной продукции, по мнению многих зарубежных коллег.

В настоящее время нам удалось добиться выхода на прямые продажи с помощью таких маркетплейсов и электронных аптечных сетей, как Ozon, Wildberries, «Аптека.ру», «Беру» и др. Хоть и здесь есть много неприятных нюансов, но для нас это очень важно, потому что наши тестполоски может приобрести конечный потребитель и дать нам обратную связь. Также у нас есть операторская линия и налажена связь через электронную почту. Покупатели могут проконсультироваться с нами и получать помощь в вопросах применения продукции.

Что же касается вопросов импортозамещения, то, к сожалению, приходится признать, что программа работает плохо, получить реальную помощь отечественному производителю крайне сложно, практически невозможно. У нас есть возможность закрыть потребности целой страны, а мы не можем этого сделать ввиду множества законодательных причин и отсутствия инструментов по защите отечественного производителя от ана-

логичной продукции зарубежных стран на территории РФ. Спектр применения экспресс-диагностики крайне широк и не заканчивается на таких группах граждан, как лица, страдающие диабетом. Аллергология, криминалистика, да и любая другая область, где есть биологическая жидкость человека, — везде экспресс-диагностика может стать хорошим подспорьем для лечения и сохранения здоровья граждан.

Рынок медицинской промышленности представляет нам множество зарубежных конкурентов в России. Однако далеко не все из них могут предоставить качественную продукцию. Повторюсь, что наша продукция полностью конкурентоспособна и даже идёт на опережение, но перспективы её реализации возможны исключительно при грамотной экономической политике и поддержке отечественного производителя государством РФ.







Alexey Gvozdev:

"WE HAVE THE OPPORTUNITY TO MEET THE NEEDS OF THE WHOLE COUNTRY!"

t's hard to find someone who has never heard of express testing. However, its introduction on the Russian market occurred not so long ago — about 30 years ago. The popularity of express diagnostics was not long in coming and was widely used first in the medical field, and a little later at home.

The research and production company Biosensor AN IPCP RAS was the first in the Russian market to engage in scientific development, production and implementation of express diagnostic systems for the qualitative and semi-quantitative determination of pathogenic substances in human biological fluids. Today, the diagnostic systems of the enterprise are used not only by medical institutions, but also by end consumers at home. Alexey Gvozdev, Director of Biosensor AN, spoke about the company's products and their uniqueness.

- Mr. Gvozdev, can you tell us how the history of express testing in our country began?

We can say that my father, Rudolf Gvozdev, became the progenitor of express diagnostic testing in Russia. While still the head of the research group for the structure and biotechnology of enzymes at the IPCP RAS, he noted that the statistics of serious accidents involving drunk drivers per year are comparable only to the number of wounded and dead Soviet soldiers over the entire period of the hostilities of the Soviet Union in Afghanistan. This is how the idea of creating a convenient highly specific express test for alcohol appeared, the use of which would make it possible to determine alcohol in a person's blood solely through their saliva. At that time, the traffic police

used Mokhov-Shinkarenko tubes ("Sobriety control") as a device for diagnosis, which determined the presence of alcohol in the air exhaled by the driver.

This idea served as the beginning of the development of a whole line of express diagnostics based on the principle of "dry chemistry". My father became the founder of the Biosensor company, which was engaged in the development of a biochemical enzymatic test that determines blood alcohol through saliva. In the 1990s, the organization was transformed into Biosensor AN LLC and continues its work today.

Soon, the test for the qualitative and semi-quantitative determination of alcohol in blood was registered as a medical device in the Ministry of Health of the Russian Federation. And then a new stage in the





development of biochemical tests for the determination of various analytes in human biological fluids followed.

- Your products can be used both in specialized medical institutions and at home. What analyzers are available for this purpose?

- Testing at home is extremely convenient: you don't need to go anywhere, wait for vour turn and results. Results for the given parameters can be received literally in one minute. Our test strips are used to analyze urine according to 11 parameters: glucose, protein, pH, leukocytes, nitrites, ketone bodies, bilirubin, urobilinogen, relative density, occult blood (erythrocytes, free hemoglobin) and ascorbic acid. It's worth noting that these indicators are basic and already on the basis of such a diagnosis, you can contact a medical institution, where an in-depth analysis will be carried out and a thorough examination will be carried out to determine a particular diagnosis. In addition, we offer tests that can be used to determine the presence and post-presence of alcoholic intoxication, as well as its degree (Alkosensor and Alkosensor-M strips). Our product line includes tests for people with diseases of the genitourinary system, liver, type 1 and 2 diabetes mellitus, ketosis, etc. Also, with the help of our products, you can monitor indicators during dieting, fasting, general health for prevention, and most importantly - to detect certain diseases in time at an early stage.

- The activity of your company is directly related to scientific development and the expansion of the product line. Tell me, what plans have you managed to implement in

recent years, and which ones have yet to be implemented?

- In 2019, our partners and I registered the Bios-A urine analyzer, during the pandemic period we were able to fully test it and began to implement it by the end of the year. This is the only device entirely of domestic production that works on domestic test strips and on the new principles of analyzing the sensor zones of test strips. We also implemented express testing of water for six indicators: total dissolved iron, active chlorine, hardness, pH, nitrites, nitrates. This system can check both water from open sources and drinking water from wells and water pipelines. In the future, we plan to commission a water analyzer and increase the number of analytes in water.

In 2018, we registered a urine authenticity test for six indicators: creatinine, pH, density, nitrites, PPH surfactants, and glutaraldehyde. Such testing is intended for narcological diagnostic laboratories, WADA (World Anti-Doping Agency) laboratories, for athletes, etc. This is the only registered extended diagnostic testing system in Russia, there is also a foreign one on the market, but in only three indicators and several times more expensive.

- Biosensor AN is part of the Medical and Technical Cluster of Dubna, the Moscow Region, and is implementing an import substitution program. If the demand in the Russian market is obvious, then I would like to know what is the export history?

- Our products are mainly concentrated on the Russian market. However, we also supply our products to Belarus, Kazakhstan, Armenia, and in the future, we hope to enter the markets of Uzbekistan, Tajikistan, and Kyrgyzstan. Unfortunately, we are not expected on the European market. According to many foreign colleagues we simply pose a threat to the market for similar products there.

Currently, we have managed to achieve direct sales through such marketplaces and electronic pharmacy chains such as Ozon, Wildberries, Apteka.ru, Beru, etc. Although there are many unpleasant nuances here, but for us it's very important, because our test strips can be purchased by the end user who can give us feedback. We also have an operator's line and established communication via e-mail. Buyers can consult with us and get help with product applications.

As for the issues of import substitution, unfortunately, we have to admit that the program doesn't work well, it's extremely difficult to get real help for a domestic manufacturer, almost impossible. We have the opportunity to meet the needs of the entire country, but we cannot do this due to many legislative reasons and the lack of tools to protect domestic producers from similar products of foreign countries on the territory of the Russian Federation. The range of application of express diagnostics is extremely wide and doesn't end with such groups of citizens as people with diabetes. Allergology, forensics, and any other area where there is a human biological fluid express diagnostics can be a good help for the treatment and preservation of the health of citizens.

The medical industry market in Russia includes many foreign competitors. However, not all of them can provide quality products. I repeat that our products are completely competitive and even ahead of the curve, but the prospects for their implementation are possible only with a competent economic policy and the support of a domestic manufacturer by the state of the Russian Federation.





Сергей Шкедин:

«В 2021 году ситуация на рынке складывается благополучно, что даёт возможность в разы увеличить поставки на экспорт»

Момпанию «РУСИНОКС», которая находится в подмосковной Электростали, называют лидером по производству электросварных нержавеющих труб в России и СНГ. Более 90% продукции здесь выпускается на линиях, оснащённых лазерными источниками сварки, и применяется для прохода жидкостей под давлением. О том, почему данное производство является привлекательной экспортной нишей и как удаётся удерживать передовые позиции на рынке, нам рассказал Сергей Шкедин, генеральный директор компании «РУСИНОКС».

– Каков на сегодняшний день объём производства на предприятии? Увеличился ли этот показатель за последние годы?

- Ежегодно наша компания наращивает объёмы выпуска продукции, в среднем по росту производства на 15% в год. По итогам 2020 года мы выпустили и реализовали 9800 т нашей продукции. В 2021-м планируем произвести 12 000 т, а в 2022-м 15 000 т. В планах на 2022 год производство нержавеющего листа в количестве 12 000 т, каждый последующий год рост на 25%.
- В 2020 году компания «РУСИНОКС» заключила экспортный контракт с Италией на поставку электросварных нержавеющих труб. Как развивается это сотрудничество? Насколько в целом производство электросварных труб является перспективной экспортной нишей?
- Италия лидер в Европе и один из мировых лидеров в производстве нержавеющих электросварных труб. В этой стране большое потребление данной продукции. Один из учредителей «РУСИНОКС» долгое время работал в компании Iltalnox, которая

занимает второе место в Италии по производству нержавеющих труб. Работая в данной компании, он отвечал за продажи в Северной и Восточной Европе. У него большой опыт работы с европейскими организациями, остались связи с клиентами, покупателями, налажены хорошие отношения с итальянскими производствами. Поэтому свои экспортные поставки в Европу мы начали именно с Италии. Наш учредитель лично присутствовал при приёмке первых поставок трубы итальянскими компаниями, мы оперативно учли все пожелания и требования заказчиков. Сейчас ежемесячно растёт объём отгрузок, увеличивается номенклатура экспортируемой продукции.

При создании компании «РУСИНОКС» учитывался опыт ведущих итальянских производителей трубы, были созданы все условия для выпуска качественной продукции, которая соответствует европейским стандартам. Наша компания на рынке уже 11 лет, за это время мы прошли необходимые сертификации, оптимизировали производство и снизили себестоимость продукции. Всё это позволяет нам предлагать европейскому рынку трубу,

не уступающую по качеству, но более привлекательную по цене.

- Как вы будете развивать международное направление работы в этом году: куда и что планируется поставить? Какую долю экспорт занимает в общем объёме выпуска продукции компании?
- В этом году стараемся нарастить поставки на экспорт, в прошлом году из-за закрытия границ в период пандемии нам пришлось корректировать планы по экспортным отгрузкам. В 2021-м ситуация на рынке складывается благополучно, есть возможность в разы увеличить экспорт. В 2020 году объём экспорта составлял 7,5% от общих продаж, основной объём пришёлся на Италию и Беларусь. В 2021-м планируем увеличить экспорт до 17% от объёма продаж и сделать его в три раза больше по тоннажу по сравнению с 2020 годом. Основной экспортируемой продукцией остаётся нержавеющая электросварная труба собственного производства. Также начинаем продажи штрипса в Европу, во второй половине года планируем наладить поставки листа. В этом году география покупателей расширяется, на сегодня это Италия, Нидерланды, Испания, Турция, Беларусь, Армения и Польша, Основная номенклатура наших труб идёт на продажу в Европу для следующих рынков: промышленность, пищевая и химическая отрасли, автопром, машиностроение, производство ТЭНов и теплообменников.
- По мнению экспертов, в последние годы наблюдается ужесточение кон-

куренции как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Как в этих реалиях компании удаётся удерживать лидирующие позиции? Какие изменения происходят на самом производстве, чтобы соответствовать высоким европейским стандартам?

– Конкуренция каждый год растёт, и это отлично. Здоровая конкуренция помогает компаниям совершенствоваться и оптимизироваться. На рынке остаются достойные игроки, с которыми интересно соперничать. На европейском рынке мы более конкуренты по цене: разница -5-10%, более гибки в производстве. На внутреннем рынке также опережаем конкурентов по качеству. В нашей компании высококвалифицированный и молодой коллектив, который позволяет достигать максимальных результатов в кратчайшие сроки. Производственные процессы автоматизированы, всё оборудование новое и от лидеров станкостроения.

Благодаря автоматизации производства удаётся выпускать много продукции при небольшом количестве сотрудников. Сегодня в компании трудится 90 человек. «РУ-СИНОКС» не стоит на месте, постоянно внедряются новые технологии, производство модернизируется, а сотрудники проходят курсы повышения квалификации.

Особое внимание уделяем контролю качества трубы, за этим строго следит служба качества компании. Ежесменно проводится лабораторный контроль образцов трубы при производстве. Мир меняется стремительно, мы также стараемся меняться быстро и только в лучшую сто-

рону. За это нас и ценят покупатели как в России, так и в других странах.

- Центр поддержки экспорта Московской области занял первое место в рейтинге самых эффективных ЦПЭ России за 2020 год. Ощущаете ли вы поддержку от властей в этом направлении? Планируется ли увеличить экспортные поставки благодаря поддержке государства?
- Сотрудники торгового отдела постоянно контактируют с фондом экспортной поддержки Московской области, получают консультации по возникающим вопросам, а также контакты потенциальных клиентов за рубежом. Сейчас нам активно помогают в сертификации производства для поставки труб в Германию. Также мы планируем через фонд получить компенсацию издержек на сертификацию. С РЭЦ мы заканчиваем проект по переработке на территории России, что позволит сэкономить 5% на отмене таможенной пошлины при импорте металла для производства труб на экспорт. В решении данного вопроса помогает также ТПП МО. В этом году планируем получить компенсацию на модернизацию трубного производства, плотно взаимодействуем с Министерством инвестиций и инноваций МО.

Сейчас остро встал вопрос квотирования на поставку труб в еврозону. Из-за наличия квот, величина которых небольшая, мы вынуждены максимально выгружаться в первый месяц квартала. Над этим тоже стоит поработать с правительством Подмосковья в плане поддержки.





Sergey Shkedin:

"The market situation is good in 2021, which makes it possible to increase export deliveries by many times"

- What is the present-day production volume of the company? Has it increased for the last years?
- Every year our company increases the volume of production, on the average by 15% per year. By the end of 2020, we have produced and sold 9,800 tons of our products. In 2021 we plan to produce 12,000 tons and in 2022 the plan is to produce 15,000 tons. In 2022 we plan to produce 12,000 tons of stainless-steel sheets, with a 25% increase every year thereafter.
- In 2020 RUSINOX signed an export contract with Italy for the supply of electrically welded stainless-steel tubes. How does this cooperation develop? To what extent, in general, the production of electricwelded tubes is a promising export niche?
- Italy is the leader in Europe and one of the world leaders in the production of electric-welded stainless-steel tubes. There is a high consumption of these products in that country. For a long time one of the

founders of RUSINOX LTD worked at Ilta Inox S.p.A which is the second company in Italy in stainless tubes production. Working at that company he was responsible for sales to North and East Europe. He had wide experience in cooperation with European companies, good relations with Italian factories, contacts with clients and customers. That is why we started our export sales from Italy. Our founder was personally present when Italian companies accepted the first delivery of tubes and we promptly took into account all the wishes and requirements of our customers. Nowadays shipment volumes grow on a monthly basis and the range of exported products increases.

When establishing RUSINOX LTD the experience of the leading Italian tube producers was taken into account and there have been created all necessary conditions for producing high-quality goods which conform to European standards. Our company has been on the market for 11 years. During this period, we have passed

all the necessary certifications, optimized our production and decreased the prime cost of the products. All this allows us to offer the European market a tube that is not inferior in quality, but more attractive in price.

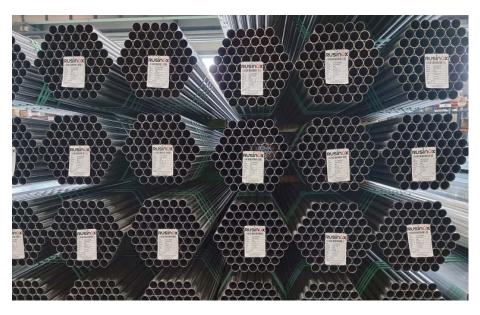
- How will you develop your international operations this year: where and what do you plan to deliver? What is the share of exports in the total output of the company?
- This year we try to increase export supplies, last year we had to correct export plans due to border closures during the pandemic. The market situation is good in 2021, which makes it possible to increase export deliveries by many times. In 2020 the export volume was 7.5% of the total sales, with the main volume falling on Italy and Belarus. In 2021 we plan to increase exports to 17% of sales and triple the tonnage compared to 2020. Stainless electric-welded tubes of our own production remain the main export product. We also started selling strips to Europe, and in the second half of the year we

plan to start supplying sheets. This year the geography of our customers has widened, as of today they are Italy, the Netherlands, Spain, Turkey, Belarus, Armenia and Poland. The basic range of our tubes is sold to the following markets of Europe: industry, food and chemical industries, automotive industry, machine building, and production of heating elements and heat exchangers.

- According to experts, in recent years we have seen increased competition in both domestic and foreign markets. How has the company managed to keep its leadership in these realities? What changes are taking place in manufacturing to meet the high European standards?

- Competition is growing every year, which is good. Healthy competition helps companies to improve and optimize themselves. There are still good players on the market, and it is interesting to compete with them. We are more price-competitive on the European market – there is a 5-10% difference in price - and we are more flexible in production. We are also ahead of competitors in terms of quality on the domestic market. Our company has a highly qualified, young team, which allows us to achieve the best results in the shortest time possible. Production processes are automated, and all equipment is new and manufactured by the leaders in the machine tool industry.

Thanks to automated production, it is possible to provide high volume of output with a small number of employees. Today the company employs 90 people. RUSINOX LTD does not stand still, new technologies are constantly being introduced, production is being upgraded, and the employees undergo advanced training.



We pay special attention to quality control of tubes; the quality department of the company strictly provides it. Laboratory control of tube samples is performed on a continuous basis throughout the production process. The world changes fast and we try to develop fast and only for the better. This is why we are valued by our customers both in Russia and in other countries.

- The Moscow Region Export Support Centre ranked first in the ranking of Russia's most effective export support centers for 2020. Do you feel supported by the authorities in this direction? Do you plan to increase export deliveries as a result of state support?

- The staff of the trade department are in constant contact with the Moscow Region Export Support Centre, and receive advice on emerging issues, as well as contacts from potential clients abroad. Right now, we receive active support for certification of production for supplies of tubes to Germany. We also plan to obtain reimbursement of certification costs through the foundation. Together with the REC, we complete the project on processing in Russia, which will enable us to save 5% on customs duty waivers for imported metal for the production of tubes for export. The CCI of the Moscow region also helps to resolve this issue. This year, we plan to receive compensation for modernizing our tube production facilities and interact closely with the Ministry of Investment and Innovation of the Moscow Region.

The issue of quotas for tube shipments to the Eurozone has now become acute. Due to the small quotas, we are forced to unload as much as possible in the first month of the quarter. This issue also deserves support from the government of the Moscow region.





Михаил Авдеев:

«Наших специалистов объединяют интерес и желание работать со сложными задачами»

М ир меняется, технологии развиваются и современные транспортные компании уже совсем не такие, какими были даже пять лет назад. Сегодня логисты могут организовать транспортировку самых сложных грузов в любую точку мира. О том, как перевезти замороженную голову мамонта и в чём сложности работы с экспортёрами, нам рассказал Михаил Авдеев, генеральный директор логистической компании «Елтранс+».

- Михаил Борисович, компания «Елтранс+» входит в топ-5 крупнейших таможенных представителей и топ-10 крупнейших экспедиторов России. Одно из основных направлений работы—таможенное оформление импортных и экспортных поставок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Расскажите, как в компании развивается такое направление, как международная логистика?
- «Елтранс+» занимается международной логистикой и таможенным оформлением уже около 20 лет. Соответственно, за это время компания наработала серьёзные компетенции в данной области. Подтверждением служит тот факт, что в рейтинге таможенных представителей в части импорта, по разным оценкам, «Елтранс+» занимает 4 и 6-ю строчки. С точки зрения оформления экспорта у нас лидирующие позиции.

У нас есть опыт перевозок контейнеров морем через Атлантику в Петербург, во Владивосток и т. д. В Россию грузы едут в основном через Юго-Восточную Азию, где находится наш основной внешний торговый партнёр. А тенденция последних лет такова, что даже европейские компании поставляют свои товары через Юго-Восточную Азию. Поэтому мы совершенствуем себя как транспортный экспедитор и складской оператор, достойно конкурируя со всеми участниками рынка. Зачастую выигрываем тендеры, обходя крупные транснациональные логистические компании.

- Работая на рынке международных перевозок, транспортная компания должна оказывать полный комплекс услуг по таможенному оформлению товаров, иметь высокую скорость доставки и предоставлять конкурентные цены. Какими ещё преимуществами обладает «Елтранс+», которые помогают прочно занять место в этой нише?
- Я считаю, что основное конкурентное преимущество «Елтранс+» - это наши специалисты и высокопрофессиональный сервис, который мы предоставляем в области таможенного дела. Компания работает со сложными грузами, даже если на первый взгляд кажется, что перевезти «какую-то бочку» с жидкостью достаточно легко. Однако зачастую там находится сложное химическое вещество и необходимо соответствующее образование, чтобы разобраться, как правильно оформить подобный груз. Партнёры выбирают нас именно потому, что у нас в штате есть достаточное число специалистов в разных областях, что даёт нам возможность оказывать профессиональные консультации и выносить экспертные мнения. В этом мы стараемся быть лидерами.

- Какие грузы на экспорт чаще всего перевозит ваша компания? Поменялись ли как-то тенденции с учётом пандемии?
- Внешний торговый экспорт России это давно сформировавшиеся грузопотоки газа, угля, железной руды и т. д. Добывающие компании, как правило, реализовывают доставку самостоятельно при помощи трейдеров. Мы больше работаем с так называемыми новыми экспортёрами, так как для российского бизнеса открылась новая ниша экспорт муки, зерна, леса и всевозможных фермерских продуктов.

Основная проблема наших экспортёров в том, что зарубежные рынки настроены не слишком дружелюбно. Российские предприниматели с удовольствием поставляли бы ещё больше, но мешает достаточно сложный механизм сертификации выхода на европейские и азиатские рынки. А с пандемией условия работы только ужесточились. У бизнеса сейчас проблемы не только с получением сертификатов, но и с закрытием границ некоторых стран.

- В 2020 году компания выиграла тендер на обслуживание государственного контракта на проведение экспертизы контрактов на экспортные поставки, сопровождение отгрузок, консультирование и экспортное таможенное оформление ГБУ «Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Республики Саха (Якутия)». Расскажите, как развивается данное сотрудничество?
- Исторически так сложилось, что наша компания сотрудничает с органами власти, поддерживая местных предпринимателей Республики Саха (Якутия). Мы оказываем бизнесу профессиональные консультации.

По итогам выигранного тендера перед нами встала задача – провести дополнительный экспертный анализ в области логистики и таможенного оформления того или иного проекта, например по перевозке бивней мамонта или сжиженного газа. Тем самым мы помогаем предпринимателям осваивать зарубежные рынки. Безусловно, данный опыт очень интересен, мы планируем и дальше развивать это направление.

– Какие перевозки на экспорт были самыми сложными и интересными?

– Якутия славится тем, что на её территории добывают мамонтовую кость, которую отправляют на экспорт как поделочный материал. А вот целые скелеты «путешествуют» как исторические экспонаты, которые нужно вывезти за границу, а потом привезти обратно.

Одна из самых сложных экспортных поставок прошлого года – перевозка из-

вестной головы юкагирского мамонта. Это частично замороженная голова, которая хранится в специальном стекле, установленном на морозильном контейнере. При подобных перевозках приходится сталкиваться со множеством сложностей. Необходимо учитывать не только историческую ценность груза, но и санитарные нормы. Например, необходимы документы, подтверждающие, что это кости именно доисторического, а не современного слона.

Также мы перевозили племенных бизонов из Канады в рамках российско-канадской программы по расселению бизонов на территорию нашей Сибири и Якутии. Перевозили животных самолётом, и им было достаточно тяжело перенести поездку. Тем не менее они в целости и сохранности прибыли в пункт назначения.

Чтобы решать подобные задачи, необходимо проделать достаточно кропотливую работу, за которой стоит высокий профессионализм сотрудников. Отмечу, что наших специалистов объединяют интерес и желание работать со сложными задачами.

– В каких ещё крупных перевозках участвует компания и какие у вас есть планы на будущее?

– Мы участвовали в получении классификационных решений ФТС по поставке готовых заводов. Например, агропромышленный комплекс: завод по производству растительных масел и элеватор для обеспечения производственных нужд завода – в Курскую область, его продукция в дальнейшем «поедет» на экспорт.

Также сотрудничаем с Амурским газохимическим комплексом – это совместное предприятие нефтегазохимической компании «СИБУР» и China Petroleum & Chemical Corporation, ведущей энергетической и химической компании КНР. Строительство Амурского ГХК идёт в Амурской области, его производственная мощность составит до 2,7 млн т этилена в год. Здесь из газа извлекут полимеры, которые планируют поставлять на экспорт.

Подобные задачи достаточно сложные, поэтому наше предприятие закупает самое современное оборудование.

Что касается планов, мы продолжим развиваться как компания, оказывающая высокий сервис. В то же время мы стараемся не отставать от всех современных трендов и быть максимально эффективными, внедрять цифровые технологии и предоставлять конкурентные цены.

Mikhail Avdeev:

"Our specialists have common passion and willingness to work with challenging tasks"



The world is changing, technology is evolving and modern transport companies are ▲ no longer what they used to be even five years ago. Today, logisticians can organize transportation of the most demanding cargo to any corner of the world. Mikhail Avdeev, CEO of the Eltrans+ logistics company, told us how to transport a frozen mammoth head and what are the difficulties of working with exporters.

- Mr. Avdeev, the Eltrans+ company is one of the top 5 largest customs representatives and the top 10 largest freight forwarders in Russia. Customs clearance of import and export shipments of legal entities and individual entrepreneurs is one of the main areas of its work. Could you tell us, how does the company develop such an area as international logistics?
- Eltrans+ has been involved international logistics and customs clearance for around 20 years. The company has developed serious competences in this field. This is evidenced by the fact that, according to various estimates, Eltrans+ ranks 4th and 6th in the ranking of customs representatives in terms of imports. We are the leaders in terms of export clearance.

We have experience in transporting containers by sea across the Atlantic to St. Petersburg, Vladivostok, etc. Shipments to Russia come mainly via Southeast Asia, the location of our main external trading partner. Meanwhile, over the recent years, the tendency is such that even European companies deliver their goods through Southeast Asia. Therefore, we upgrade ourselves as a freight forwarder and warehousing operator; we compete with dignity with all market players. Often, we win tenders, outperforming large multinational logistics companies.

- Working on the market of international deliveries, a transport company must provide a full range of services for customs clearance of goods, high speed of delivery and competitive prices. What other advantages has Eltrans+ to establish itself in this niche?
- I believe that our specialists and highquality service we provide in customs procedures are the main competitive advantage of Eltrans+. The company works with complicated cargo. It may look easy at first glance to transport "a barrel of some liquid". Often however, it contains a complex chemical and it is necessary to be educated enough to understand how to handle this type of cargo. Our partners choose us precisely because we have a sufficient number of specialists in various fields, which enables us to provide professional advice and expert opinions. This is where we strive to be leaders.

- What are the most frequent export shipments of your company? Has the pandemic changed any tendencies?
- Foreign trade exports in Russia are longestablished and consist of gas, coal, iron ore, etc. Mining companies tend to carry out deliveries on their own with the help of traders. We work more with so called new exporters as there appeared a new niche for Russian business - export of flour, grain, timber and all sorts of farm products.

The main problem for our exporters is that foreign markets are not that friendly. Russian entrepreneurs would be happy to supply even more, but a rather complicated certification mechanism for entering European and Asian markets hinders them doing this. With the pandemic, the working conditions have only become stricter. Businesses now have problems not only with obtaining certificates, but also with the closure of the borders of some countries.

- In 2020, the company won the tender for servicing the state contract for conducting expertise of export supply contracts, accompanying shipments, consulting and export customs clearance of the State Budgetary Institution "Agency for **Investment Promotion and Export Support** of the Republic of Sakha (Yakutia)". Tell us, how does this cooperation develop?
- Historically, our company cooperates with the authorities by supporting local entrepreneurs in the Republic of Sakha (Yakutia). We provide professional advice to businesses.

In the wake of the tender that we won, we had the task of carrying out additional expert analysis in the field of logistics and customs clearance of one or another project, for example, transportation of mammoth tusks or liquefied gas. This is how we help entrepreneurs enter foreign markets. This experience is certainly very interesting, and we plan to develop this area even further.

- What were the most challenging and interesting export shipments?

- Yakutia is renowned for mined mammoth bones, which are exported as decorative material. Meanwhile, the whole skeletons "travel" as historical exhibits; this means that they need to be delivered abroad and then brought back.

One of the most difficult export shipments of the past year was the transportation of the famous Yukaghir mammoth head. This is a partially frozen head, which is stored in special glass mounted on a freezer container. Many challenges can be faced during such transportation. Not only the historical value of the cargo has to be taken into account, but also the sanitary regulations. For example, you need documentation confirming that the bones are those of a prehistoric elephant and not of a present-day elephant.

We also transported breeding bison from Canada as part of a Russian-Canadian programme to repopulate bison in Siberia and Yakutia. The animals were transported by plane and it was quite hard for them to endure the trip. Nevertheless, they arrived safely at their destination.

To solve such issues, you need to do quite a lot of hard work. High professionalism of the staff is the foundation. Our specialists have common passion and willingness to work with challenging tasks.

- What other major shipments does the company engage in and what plans do you have for the future?

- We have participated in obtaining FCC classification decisions for deliveries of finished plants. The agricultural sector can be given here as an example: a vegetable oil plant, the products of which will be exported in the future, and a grain elevator to support the plant's production were delivered to the Kursk Region.

We also work with the Amur Gas Chemical Complex, a joint venture between SIBUR and China Petroleum & Chemical Corporation, China's leading energy and chemical company. The Amur Gas Chemical Complex is under construction in the Amur Region. Its designed capacity is up to 2.7 million tonnes of ethylene per year. The plant will extract polymers from gas, which then are planned to be exported.

Such tasks are quite complicated, so our enterprise buys the most modern equipment.

As for our plans, we'll continue developing as a high-end service company. At the same time, we try to keep up with all the modern trends and be as efficient as possible, to implement digital technologies and provide competitive prices.

The interview was taken by Julia Yudina

«TEH3OP»:

ради безопасности людей



дно из градообразующих предприятий подмосковного наукограда Дубны с основания, уже более полувека, носит звучное, но непонятное несведущим в алгебре и геометрии название «Тензор». По-латыни tensus значит «напряжённый», и предприятие на протяжении всего существования оправдывало своё название напряжённым трудом, зачастую — на переднем крае не только отечественного, но и мирового приборостроения. А служат приборы, создаваемые предприятием, пусть и в разных сферах, но одной цели – безопасности людей. Рассказать о предприятии с такой благородной миссией мы попросили генерального директора ПАО «Тензор» Виктора Голубева.

– Виктор Алексеевич, «Тензор» уже перешагнул 50-летний юбилей со дня основания и уверенно приближается к 50-летию с начала производственной деятельности, которое вы отметите 6 августа 2023 года. Ознакомьте нас с историей завода.

– Решение о создании приборного завода в подмосковной Дубне было принято в 1968 году. «Тензор» должен был заниматься разработкой и изготовлением средств контроля и управления технологическими процессами в ядерно-топливном цикле атомной отрасли. Строительство промышленной площадки развернулось в буквальном смысле посреди леса, рядом с районом частной застройки. Но уже в 1973 году, 6 августа, с изготовлением первой детали «Тензор» вошёл в производственный процесс. А для микрорайона Большая Волга он стал градообразующим предприятием.

За прошедшие десятилетия номенклатура выпускаемых изделий была очень разнообразной. Наряду с систе-

мами внутриреакторного контроля мы производили, например, медицинскую технику и имплантируемые электрокардиостимуляторы «РЭКС» с радиоизотопным источником питания, дозиметры «Белла» для оценки мощности дозы гамма-излучения, пускозарядные устройства для автомобилей «Дубна-М», восьмиразрядные бытовые компьютеры «Дубна 48К»...

С начала 1990-х годов и почти два десятилетия «Тензор» был участником программы Нанна – Лугара (её авторы – два американских сенатора). В сотрудничестве с 12-м Главным управлением Министерства обороны РФ мы осуществляли крупномасштабные проекты в сфере защиты особо важных объектов, в частности хранилищ ядерного, химического и бактериологического оружия.

Среди наиболее значимых наград приборного завода – премия «За укрепление безопасности России» («ЗУБР») в категории «Пожарная безопасность», премия Правительства РФ в области качества.

- В настоящий момент «Тензор» является одним из самых серьёзных игроков на рынке систем пожарной защиты и технических средств охраны. Однако с атомной энергетикой вы при этом тоже не расстались, не так ли?
- Основные виды деятельности компании производство комплексных систем безопасности по физической и противопожарной защите, систем автоматизации технологических процессов для техногенно опасных объектов, в числе которых и объекты атомной энергетики.

Несмотря на трудности и ограничения, связанные с пандемией коронавируса, нам удалось в 2020 году более чем вдвое увеличить объём реализации. В основном это продукция для пожарной защиты атомных станций: комплексные системы безопасности для АЭС «Руппур» в Бангладеш, для АЭС в Беларуси.

Мы продолжаем активное сотрудничество с китайскими партнёрами, этой программе более десяти лет. Недавно заключили ещё два крупных контракта на общую сумму 41,6 млн долларов. В 2023-2024 годах будут изготовлены СКУПЗ (системы контроля и управления противопожарной защитой) для двух атомных электростанций: седьмого и восьмого блоков Тяньваньской АЭС, третьего и четвёртого блоков АЭС «Сюйдапу». Наши специалисты выполнят полный цикл работ: от проектирования и производства до монтажа и наладки непосредственно на площадках АЭС.

- Вы обеспечиваете наукоёмкой продукцией объекты атомной энергетики, Роскосмос, РЖД, крупнейшие компании нефтяной и газовой отрасли. Высокотехнологичное оборудование, выпускаемое заводом, в основном разрабатывается вашими инженерами?
- Служба главного конструктора ПАО «Тензор» проектирует новые образцы продукции по заказам Росатома, министерства обороны, метрополитена и других компаний и госкорпораций.

Уже не первый год наш приборный завод сотрудничает с предприятиями схожего профиля для выполнения самых разных производственных заданий. Это позволяет более эффективно распоряжаться теми ресурсами, которыми располагают все участники консорциума.

У «Тензора» налажены тесные связи с такими организациями, как Государственный научно-исследовательский институт приборостроения (Москва), «ЭЛВИС-Нео-Тек» (Зеленоград), «Электроника» (Ярославль).

Развивается коллаборация с ведущими отечественными научными и проектными институтами. Так, совместно с Волгоградским филиалом «Атомэнергопроекта» и ВНИПИЭТ в 2020 году реа-

лизован контракт по поставкам СКУПЗ для комплекса по переработке радиоактивных отходов Курской АЭС. При взаимодействии с ООО «Донэнергоресурс» изготовлены и отправлены комплекты оборудования для Калининской АЭС на 23 млн рублей.

– Оборудование, произведённое специалистами «Тензора», успешно используется более чем на 150 объектах Росатома, а также на атомных электростанциях Китая, Индии, Ирана, Турции, Беларуси и Бангладеш. Как известно, экспорт невозможен без сертификации продукции на соответствие международным стандартам, которая, конечно, у вашей продукции имеется? Чем гарантируется, контролирует-

ся и подтверждается её качество?

– В своём сегменте рынка «Тензор» входит в число лидеров по производству наукоёмкой и инновационной продукции. Уже много лет мы прочно удерживаем передовые позиции, и, конечно, на все виды деятельности у приборного завода есть лицензии, а на конкретные изделия в рамках заключённых контрактов имеются сертификаты. Сейчас завершаем процесс сертифицирования под требования Евросоюза для расширения географии поставок.

Постоянный контроль осуществляется на всех этапах

производства. Так, к примеру, при изготовлении электронного оборудования для первого и второго энергоблоков АЭС «Руппур» (Бангладеш) серия испытаний доказала высокое качество и надёжность наших приборов. Результаты аудита АО «Русатом Автоматизированные системы управления» (РАСУ) подтвердили полное соответствие нашей продукции международным стандартам в области использования атомной энергии и требованиям МАГАТЭ (мы получили 98 из 100 баллов).

– Какие перспективные направления для вашего производства вы видите? Правда ли, что осваиваете такие новые для себя области, как охрана государственной границы?

– Действительно, наш общий проект с коллегами из Дубны – научно-производственным комплексом «Дедал» – направлен на создание специализированных постов наблюдения, чтобы обеспечить охрану российских границ по Северному морскому пути. Завершаем опытно-конструкторские работы и подготовку технологической документации.

Ведём и такую важную тему, как средства пожаротушения для морских и

речных судов. В частности, предлагаем оснастить ледоколы нового поколения нашими установками, которые быстро ликвидируют источники возгорания.

В рамках соглашения о научно-техническом сотрудничестве с Объединённым институтом ядерных исследований выпускаем модули электронной калибровки (ECal) для ускорительного комплекса мегасайенс-класса NICA, который строится в Дубне.

Приступили к совместному продвижению источников бесперебойного питания нового поколения для министерства обороны с МПОТК «Технокомплект» и РАСУ.

Вместе с РАСУ начали проектирование и освоение в производстве автоматизированных систем управления технологи-



ческими процессами для реакторов малой мощности.

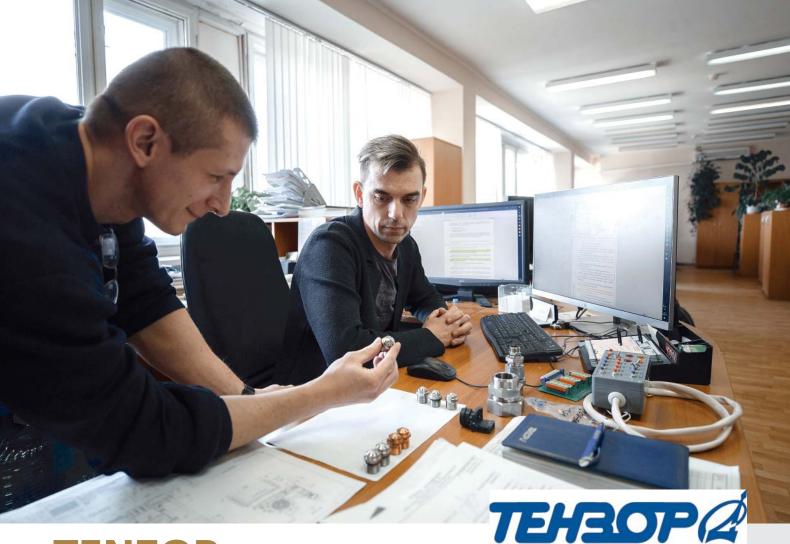
Более десяти лет в рамках нескольких международных договоров плодотворно сотрудничаем с индийскими партнёрами. Готовимся к открытию совместного предприятия на территории Индии, чтобы производить оборудование для специальных объектов с повышенным уровнем опасности. Аналогичные производства планируем создать в Эфиопии и Объединённых Арабских Эмиратах. Вернёмся к переговорам по окончании карантинных мероприятий, связанных с коронавирусной инфекцией.

Это лишь небольшая часть перспективных задач, которые мы намерены осуществить. У специалистов ПАО «Тензор» много интересных идей и разработок, и большинство из них, мы уверены, будет востребовано!

«НАША МИССИЯ – ОБЕРЕГАТЬ ЛЮДЕЙ!»

г. Дубна Московской обл., ул. Приборостроителей, д.2 +7 (496) 217-03-92 marketing@tenzor.net, kanzel@tenzor.net

Подготовила Елена Александрова



TENZOR:

for the sake of people's safety

More than half a century ago in the Dubna town of science, located near Moscow, there was founded one of the town-forming enterprises – PJSC Tenzor. The name is catchy, but unclear to non-specialists in algebra and geometry. In Latin, tensus means "strenuous". The company has justified its name by its hard work throughout its existence, often at the forefront of not only domestic, but also global instrument engineering. The devices, created by the enterprise, are used in different spheres, but they all serve a single purpose – people's safety. We asked Victor Golubev, CEO of PJSC Tenzor, to tell us about the company with such a noble mission.

- Mr. Golubev, Tenzor has already stepped over the 50-year anniversary since its foundation and is steadily approaching the 50-year anniversary since the beginning of its production activity, which you will celebrate on August 6, 2023. Take us through with the history of the plant.

– The decision to establish an instrument factory in Dubna, located near Moscow, was made in 1968. Tenzor was designed to develop and manufacture instruments for controlling and managing technological processes in the nuclear fuel cycle of the nuclear industry. The construction of the industrial site began literally in the middle of a forest, next to an area of private housing. But already on 6 August 1973, Tenzor launched the production process and the first component was manufactured. The company became the town-forming enterprise of the Bolshaya Volga district.

Over the past decades, the range of products manufactured by the company has been very diverse. Alongside with in-core control systems, we produce, for example, mediuucal equipment and implantable pacemakers REX with radioisotope power supply, dosimeters Bella to estimate gammaradiation dose rate, start-charging devices for Dubna-M cars, eight-digit domestic computers Dubna 48K.

Since the early 1990s and for almost two decades, Tenzor has been the participant in the Nunn-Lugar programme (the authors of which are two American senators). In cooperation with the 12th Head Department of the Russian Ministry of Defense, we carried out large-scale projects in the field of protection of critical facilities, in particular – nuclear, chemical and bacteriological weapons storage facilities.

The Prize "For Strengthening Security of Russia" in the Fire Safety category and the

Russian Government's Quality Award are among the most significant awards of the instrument factory.

- At the moment, Tenzor is one of the most serious players on the market of fire protection systems and technical means of protection. But you haven't abandoned the nuclear power industry either, have you?

– The main activities of the company include production of integrated security systems for physical and fire protection and technological process automation systems for hazardous industrial facilities, including nuclear power facilities.

Despite the difficulties and limitations associated with the coronavirus pandemic, we managed to more than double our sales in 2020. These are mainly products for fire protection of nuclear power plants: integrated safety systems for Rooppur NPP

in Bangladesh and for a nuclear power plant in Belarus.

We continue active cooperation with Chinese partners; this programme is more than ten years old. We have recently concluded two more major contracts worth a total of 41.6 million dollars. In 2023-2024, we are going to produce fire protection monitoring and management systems (FPMMS) for two nuclear power plants: Units 7 and 8 in Tianwan and Units 3 and 4 in Xudapu. Our specialists will perform the full cycle of work: from design and production to installation and commissioning directly at the NPP sites.

- You provide high-tech products for nuclear power facilities, Roscosmos, Russian Railways, and major companies in the oil and gas industry. Is the hightech equipment produced by the factory developed by your engineers?

- The Chief Designer Service of Tenzor PJSC develops new product samples on orders from Rosatom, the Ministry of Defense, the Moscow Metropolitan and other companies and state corporations.

For a number of years our instrument factory has been collaborating with companies in similar fields to carry out a wide range of production tasks. This enables efficient use of the resources available to all members of the consortium.

Tenzor has established close ties with such organizations as the State Research Institute of Instrument Engineering (Moscow), ELVEES-NeoTek (Zelenograd), Electronics

The company cooperates with leading Russian research and design institutes. For example, in 2020 there was implemented a contract with the Volgograd branch of Atomenergoproject and VNIPIET for the supply of FPMMS for the Kursk NPP radioactive waste processing complex. In collaboration with LLC Donenergoresurs, there were manufactured and shipped equipment kits for the Kalinin NPP valued at 23 million roubles.

- The equipment manufactured by Tenzor is successfully used at more than 150 facilities of Rosatom, as well as at nuclear power plants in China, India, Iran, Turkey, Belarus and Bangladesh. It is a well-known



fact that export is impossible without certification of products for compliance with international standards. How is the quality of your products guaranteed, inspected and confirmed?

- Tenzor is one of the market leaders in the market segment for knowledge-intensive and innovative products. For many years already, we have been in the forefront and, of course, we have licenses for all our activities and certificates for specific products within the framework of the contracts we have signed. We are now in the process of completing the EU certification process in order to expand the geography of supplies.

Continuous monitoring is carried out at all stages of production. In the course of manufacturing a series of trials proved high quality and reliability of our devices for electronic equipment for Units 1 and 2 at the Rooppur Nuclear Power Plant (Bangladesh). An audit by Rusatom Automated Control Systems (RACS) confirmed the full compliance of our products with international standards in the field of the use of atomic energy and the requirements of the IAEA (we received 98 out of 100 points).

- What promising areas do you see for your production? Is it true that you explore such new areas as state border protection?

- Indeed, our common project with our colleagues from Dubna - the Dedal Research and Production Complex - it is aimed at establishing specialized observation posts

to ensure the protection of the Russian borders along the Northern Sea Route. We complete the development and prepare the technological documentation.

We also work on such an important topic as fire-fighting equipment for sea and river vessels. In particular, we propose to equip the new generation of icebreakers with our systems, which will quickly eliminate sources of ignition.

As part of an agreement on scientific and technical cooperation with the Joint Institute for Nuclear Research, we produce electronic calibration modules (ECal) for the NICA accelerator complex megaproject, which is under construction in Dubna.

with Together CISC **MPOTC** "TECHNOKOMPLEKT" and RASU we have started joint promotion of newgeneration uninterruptible power supplies for the Ministry of Defense.

Together with RASU, we have started designing and manufacturing automated process control systems for low-power reactors.

We have been cooperating with Indian partners for more than ten years under several international agreements. We prepare to open a joint venture in India to produce equipment for special hazardous facilities. Similar production facilities will be established in Ethiopia and the United Arab Emirates. We will return to negotiations once the quarantine measures related to the coronavirus infection are over.

This is just a small part of the future tasks we intend to carry out. The specialists at Tenzor have many interesting ideas and developments, and we are sure that most of them will be demanded!

"OUR MISSION IS TO PROTECT PEOPLE!"

Dubna, Moscow region. 2 Priborostroiteley Street +7 (496) 217-03-92 marketing@tenzor.net, kanzel@tenzor.net www.tenzor.net





«НАША МИССИЯ

— СДЕЛАТЬ

МЕЖДУНАРОДНУЮ

ТОРГОВЛЮ

ПРОСТОЙ И

БЕЗОПАСНОЙ!»

андемия COVID-19 нанесла существенный урон многим отраслям мировой экономики, к наиболее пострадавшим аналитики относят и сферу международной логистики. Это и понятно: ограничения, наложенные коронавирусом, напрямую повлияли на правила и сроки пересечения границ. Казалось бы, при таких условиях бизнес, связанный с международной логистикой, вынужден был думать о выживании! Однако некоторые компании, благодаря своей оперативности и умению быстро ориентироваться в постоянно меняющейся обстановке, отличной службе менеджмента и грамотному руководству, сумели не только получить запланированную на 2020 год в «доковидные» времена прибыль, но и существенно прирастить её. 0 том, как это стало возможным, мы узнали у руководителя одной из таких компаний, 000 «Точные поставки», Сергея Лытко.

.

•

. . .

. . .

. .

•

• • •

• • •

. .

•

• • •

. . .

.

. . .

• •

. . .

. . .

. . .

. .

. .

. .

. .

. .

. . .

. . .

•

• • •

. . .

.

•

. . .

.

• • •

. .

•

. . .

. . .

. .

. .

. .

. .

• • •

. .

. .

- Сергей Владимирович, в 2018 году руководимая вами группа компаний «Точные поставки» превратилась в международный холдинг Global Supply Holding, что позволило ей выйти на новый уровень - международную торговлю мирового масштаба. Вами был тщательно проработан масштабный план расширения и выхода на новые рынки, и всё шло бы более-менее согласно этому плану, не вмешайся пандемия. А вмешалась она, я полагаю, глобально? Насколько холдинг пострадал экономически от коронакризиса? Какие меры пришлось принять, чтобы остаться на плаву?
- Изначально мы не особо почувствовали это вмешательство, более того, в марте 2020 года нам удалось достичь значительного роста. Однако в апреле кризис уже дал о себе знать. Чувствительнее всего отразилась ситуация на белорусском рынке, который занимал на тот момент порядка 60% всего объёма отгрузок: клиенты замерли в ожидании, никто не понимал, что будет дальше и как на это реагировать, поэтому большинство просто приостановило отгрузки. Нами были предприняты масштабные маркетинговые работы: с каждым клиентом мы связывались и рассказывали, что границы не закрыты, что большинство российских поставщиков продолжают работать и готовы отгружать продукцию. Были реорганизованы рекламные кампании, основной упор делался на то, что, несмотря на закрытие границ для физических лиц, грузы продолжают перемещаться. Большой акцент мы сделали на новых клиентах и расширении географии поставок. Также были разработаны новые антикризисные программы для российских поставщиков по выходу на новые рынки и развитию продаж на экспорт.

Была реорганизована работа компании и открыты новые направления, значительно выросло количество сотрудников.

- В результате проведённой работы объём выручки за год вырос с 765,2 до 797,1 млн рублей, количество сотрудников на 41,4%, перешагнув на начало 2021 года рубеж в 40 человек. Количество стран экспорта выросло на 114% и достигло 15 стран за год. Также мы вышли на новый рынок и открыли своё представительство уже в пятой стране: на Украине. Безусловно, влияние пандемии сказалось и на нас, однако мы смогли принять экстренные меры и не только не допустить спада, но и удержать рост.
- В чём поменялась работа вашей компании в период локдауна? Как изменился рынок в сфере логистики и международной торговли к концу 2020 года? А к нынешнему моменту? Часто говорят, что мир после пандемии уже никогда не будет прежним. А вы как ду-

«ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ» В ТОЧНЫХ ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Основным видом деятельности 000 «Точные поставки» является организация экспорта из России под ключ. Уже девять лет для российских поставщиков компания организует экспорт в разные точки мира, внося значительный вклад в развитие экспорта Российской Федерации. За это время «Точные поставки» отработали более 15 тыс. поставок по всевозможным направлениям и различным товарам, экспортируя более 20 тыс. кодов ТН ВЭД ежегодно Предприятие является членом торгово-промышленной палаты, неоднократно занимало призовые места в региональных и федеральных конкурсах в области экспорта. У компании имеются собственные представительства в таких странах, как Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Украина, позиционирующиеся как местные представительства головной российской компании и функционирующие под брендом и символикой «Точные поставки». Также компания стремится к присутствию собственных офисов в каждом значимом регионе мира, что позволит бизнесу в любой стране беспрепятственно осуществлять международную торговлю и расширять свои

границы и возможности.

маете: он действительно изменился необратимо?

– В период локдауна нам пришлось приложить значительно больше сил для сохранения роста, реорганизовать работу компании, расширить штат сотрудников, чтобы обеспечить все потребности клиентов в текущих условиях.

В сфере логистики, когда частично прекратилось авиасообщение, оставшиеся авиаперевозчики стали поднимать цены. Часто складывались такие ситуации: с покупателями были заранее подписаны контракты, однако впоследствии перевозчики меняли цены, приходилось под эту ситуацию подстраиваться либо вступать в переговоры. Нагрузка на наш отдел логистики сильно увеличилась. Следующая проблема, с которой мы столкнулись, - работа складов. Например, согласно разработанному плану, машина выехала на склад, а он уже закрыт в связи с карантином. Приходилось улаживать ситуацию с перевозчиками, просить их переждать. Бывало, машина простаивала несколько дней, также договаривались со складами о возможном времени открытия. К концу 2020 года и российские поставщики, и иностранные покупатели значительно подустали от пандемии и всех ограничений, все выражали большое желание продолжить работу и наращивать объёмы производства и продаж. Отгрузки стали идти бесперебойно, и только с редкими поставщиками возникали вопросы по ним.

Однако мы столкнулись с ещё одной, не менее важной проблемой: сильно выросло количество мошенников, воспользовавшихся повышенным спросом на определённые виды продукции, например на спанбонд и нитриловые перчатки. Запросы от иностранных клиентов на эту продукцию росли большими объёмами, теми же объёмами росли и предложения, постоянно приходящие в рассылках. С одним таким продавцом столкнулись и мы, потеряв на сделке порядка 120 тыс. рублей. Писали заявление в полицию, общались со следователем, однако это так ни к чему и не привело. По многим приходящим по данному виду товаров предложениям, когда наши менеджеры звонили в указанную в качестве отправителя компанию, выяснялось, что сотрудника, от которого пришло предложение, там нет и никогда не было.

На наш взгляд, мир после пандемии действительно изменился: в сложившихся непростых условиях выжили сильнейшие, а «вычистка» рынка дала толчок к развитию новых компаний, способных обеспечить работу и «залатать дыры» во многих сферах жизни.

– Вы не только сами принимали антикризисные меры, но и предложили ряд таких решений для своих клиентов. Каких именно?

– Мы разработали предложения для российских предприятий, которые хотели работать, но не знали как, учитывая, что и внутренний рынок просел, и некоторые партнёры закрылись. Основных таких предложений два: для тех, кто хочет выйти на иностранный рынок, но не знает как, и для тех, кто уже работает на экспорт, но хочет упростить взаимодействие с клиентами в Таможенном союзе.

В первом случае мы предлагаем помощь в организации полного цикла сделки: закупаем их продукцию на свою российскую компанию и продаём иностранным клиентам, чтобы всё взаимодействие велось с одним стабильным партнёром.

Во втором - мы предлагаем «в аренду» наши представительства в Беларуси, Казахстане и Кыргызстане, то есть российский поставщик может своим клиентам в этих странах продавать продукцию через одно (наше) юридическое лицо. Он отправляет товар на одного партнёра, мы сами оформляем все объёмы импорта, и каждый клиент в этой стране получает товар по внутренним накладным с оплатой в местной валюте. Это позволяет увеличить уровень доверия со стороны клиентов, ведь они могут приехать и лично познакомиться с нашими представителями в офисах, и упрощает процедуру возмещения НДС, так как все отгрузки происходят на одного партнёра, соответственно, и заявления об уплате НДС они получают от этого же партнёра, независимо от количества конечных грузополучателей.

– Ещё в 2019 году большое внимание подразделения холдинга направили на автоматизацию и внедрение IT-технологий. Это сильно помогло вам в 2020-м? Или вы всё же ощутили недостаточность вашей подготовки к резкому скачку в онлайн-пространство?

– Сфера нашей деятельности всегда была направлена на работу в онлайн-пространстве, поэтому больших сложностей мы не испытали. Уже внедрённые и вне-

дряемые в компании технологии значительно облегчили нам работу в период пандемии и дали возможность увеличить объём отгрузок, а также расширить штат сотрудников и сохранить рост показателей. Автоматизация и внедрение IT-технологий, безусловно, сильно помогли нам в 2020 году, и останавливаться в развитии в этом направлении мы не намерены, наоборот, расширяем возможности и инструменты для того, чтобы сделать наш сервис ещё более быстрым и продуктивным.

– Получили ли вы какую-то поддержку от государства в этот сложный период?

– Помощи от государства мы и не просили! Наша позиция состоит в том, что мы всегда можем что-то предпринять и чтото изменить сами. Мы смотрим, на что можем повлиять и как, и просто это делаем. Однако отнюдь не лишней стала льгота по зарплатным налогам, что позволило несколько легче увеличить количество сотрудников.

– Сформулируйте миссию вашей компании.

- Наша миссия - сделать международную торговлю простой и безопасной для каждого бизнеса, обеспечивая профессиональную организацию экспортно-импортных сделок в любой точке мира, а также предоставляя возможность любой компании легко выходить на мировые рынки. На наш взгляд, она очень точно отражает наше отношение к работе, и каждый сотрудник, который начинает работу в нашей компании, обязательно знакомится с ней и описывает, как его собственные цели соотносятся с корпоративными. Такой подход позволяет создавать настоящую команду, вместе с которой можно ставить большие цели и достигать их.

– В период стресса всё воспринимается острее: и радость, и грусть. А что лично для вас стало самым силь-

ным отрицательным переживанием и самым положительным за период пандемии?

– Наверное, из отрицательного – резкое ограничение возможностей передвижения. Я привык много летать, в основном на рабочие встречи. И когда вдруг в один момент всё это резко останавливается, начинаешь осознавать, как это было ценно!

Из положительного - то, что несмотря ни на что, мы выросли! Выросли как компания, как команда и вообще в очень многих отношениях. Когда началась глобальная паника и многие компании просто закрывались, отправляя сотрудников в отпуска за свой счёт, мы решили, что, несмотря на всё происходящее, во-первых, не сократим ни одного сотрудника, а во-вторых, увеличим маркетинговую активность. И что для этого от каждого члена команды нужен максимальный вклад в общее дело. Сотрудники очень активно откликнулись на такой призыв, и мы после резкого падения в апреле 2020 года все остальные месяцы до конца года показывали рост по отношению к предыдущему месяцу. Все просто максимально сосредоточились на своей работе, вместо того чтобы переживать о завтрашнем лне. Это было непросто, но главное, что дало результат. И при подведении итогов года было приятно осознавать, что мы многое сделали правильно!

– Каковы планы холдинга на текущий год и в долгосрочной перспективе?

– Наши планы – расширять территорию своего присутствия и предоставления услуг, наращивать количество новых подразделений компании в новых регионах не менее чем на 30%. Это позволит в значительной мере увеличивать объёмы российского экспорта и получать российскую продукцию в большинстве стран мира абсолютно без проблем.

Беседовала Елена Александрова





"OUR MISSION IS TO MAKE INTERNATIONAL TRADE SIMPLE AND SAFE!"

he COVID-19 pandemic has **■** caused significant damage to many sectors of the global economy, analysts include the field of international logistics among the most affected. This is understandable: the restrictions imposed by the coronavirus directly influenced the rules and timing of border crossing. It would seem that under such conditions, the business associated with international logistics was forced to think about survival! However, some companies, thanks to their efficiency and ability to quickly adjust to constantly changing environment, excellent management service and competent leadership, managed not only to receive the profit planned for 2020 in the "before COVID" times, but also to increase it significantly. How it became possible? We found out from the head of one of these companies, Tochniye Postavki LLC, Sergey Lytko.

• • •

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

• • •

. . .

. . .

• • •

. . .

. . .

• • •

. . .

. . .

. . .

• • •

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

• • •

- Mr. Lytko, in 2018 the group of companies Tochniye Postavki, leaded by you, turned into an international group Global Supply Holding, which allowed it to reach a new level international trade on a global scale. You have carefully worked out a large-scale plan for expanding and entering new markets, and everything would go more or less according to this plan, had the pandemic not intervened. And it intervened, I suppose, globally? How much has the holding suffered economically from the coronavirus crisis? What measures did you have to take to "stay afloat"?
- Initially, we didn't really feel this intervention, moreover, in March 2020 we managed to achieve significant growth. However, in April the crisis already affected us. The Belarusian market was the most affect by the situation, which at that time occupied about 60% of the total volume of shipments: customers froze in anticipation, no one understood what would happen next and how to react to it, so most of them simply suspended shipments. We undertook large-scale marketing work: we contacted each client and told them that the borders were not closed, that most Russian suppliers continued to work and were ready to ship products. Advertising campaigns were reorganized, the main emphasis was placed on the fact that, despite the closure of borders for individuals, goods continue to move. We made a great emphasis on new clients and expanding the geography of supplies. Also, new anti-crisis programs were developed for Russian suppliers to enter new markets and develop export sales.

The work of the company was reorganized and new directions were opened, the number of employees increased significantly.

As a result of the work carried out, the volume of revenue for the year increased from 765.2 million to 797.1 million, the number of employees – by 41.4%, having crossed the milestone of 40 at the beginning of 2021. The number of exporting countries grew by 114% and reached 15 countries in a year. We also entered a new market and opened our representative office in the 5th country – Ukraine. Of course, the impact of the pandemic also affected us, but we were able to take emergency measures and not only prevent a recession, but also keep growth.

- How did the work of your company change during the lockdown? How has the logistics and international trade market changed by the end of 2020? And by now? It is often said that "the world after the pandemic will never be the same." What do you think: has it really changed irreversibly?
- During the lockdown period, we had to put much more effort into maintaining growth, reorganizing the company's work, expanding the staff to meet all the needs of our clients in the current conditions.

In the field of logistics, when flights were partially stopped, the remaining carriers began to raise prices. Such situations often developed: contracts were signed with the buyers in advance, but subsequently the carriers changed prices, and they had to adjust to this situation or enter into negotiations. The load on our logistics department has

increased dramatically. The next problem we faced was the work of warehouses. For example, according to the developed plan, the car drove to the warehouse, and it was already closed due to quarantine. I had to settle the situation with the carriers, ask them to wait it out. Sometimes the car was idle for several days, and they also agreed with the warehouses about the possible opening time. By the end of 2020, both Russian suppliers and foreign buyers were significantly tired of the pandemic and all the restrictions, everyone expressed a great desire to continue working and increase production and sales volumes, shipments began to go smoothly, and only rare suppliers had questions about

However, we faced another, no less important, problem: the number of scammers who took advantage of the increased demand for certain types of products - for example, for spunbond and nitrile gloves, increased dramatically. Requests from foreign customers for these products grew in large volumes, the same volumes also grew in proposals that constantly come in mailings. We also encountered one such seller, having lost about 120 thousand rubles on the deal. We wrote a statement to the police, talked with the investigator, but this did not lead to anything. For many offers for this type of goods, when our managers called the company indicated as the sender, it turned out that the employee from whom the offer came was not there, and never was.

In our opinion, the world after the pandemic has really changed: the strongest survived in the current difficult conditions,



• • •

• • •

•

• • •

•

•

• • •

• • •

. .

.

. . .

.

•

• •

• •

• • •

• • •

. . .

. . .

. . .

•

• • •

• • •

•

•

. . .

•

. . .

• •

• • •

• • •

. .

. .

• •

• •

• •

• •

• • • • • •

and the "clean-up" of the market gave impetus to the development of new companies capable of providing jobs and "patching holes" in many areas of life.

- You not only took anti-crisis measures yourself, but also proposed a number of such solutions for your clients. Which ones?

– We developed proposals for Russian enterprises, which wanted to work, but didn't know how, given that the domestic market had sagged and some partners had closed. There are two main such proposals: for those who want to enter the foreign market, but don't know how; and for those who are already working for export, but want to simplify interaction with clients in the Customs Union.

In the first case, we offer assistance in organizing the full cycle of the transaction: we buy their products for our Russian company and sell them to foreign clients, so that all interaction is carried out with one stable partner.

In the second, we offer our representative offices in Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan "for rent", that is, a Russian supplier can sell products to its customers in these countries through one (our) legal entity. They send the goods to one partner, we handle all the imports ourselves, and each client in this country receives the goods on internal invoices with payment in local currency. This allows us to increase the level of trust on the part of clients, because they can come and personally meet our representatives in the offices. And it simplifies the VAT refund procedure, because all shipments are made to one partner, respectively, and they receive applications for VAT payment from the same partner, regardless of the number of final consignees.

- Back in 2019, the holding's subdivisions paid much attention to automation and the introduction of IT technologies. Did this help you a lot in 2020? Or do you still feel that you are not well prepared for the leap into the online space?

- The scope of our activity has always been aimed at working in the online space, so we didn't experience strong difficulties. The technologies already implemented and being implemented in the company have greatly facilitated our work during a pandemic and made it possible to increase the volume of shipments, as well as expand the staff and maintain the growth of indicators. Automation and the introduction of IT technologies, of course, helped us a lot in 2020, and we do not intend to stop developing in this direction, on the contrary, we are expanding the capabilities and tools for this in order to make our service even faster and more efficient.
- Did you receive any support from the state during this difficult period?

TOCHNIYE POSTAVKI – IN EXACT NUMBERS AND FACTS

The main activity of the company Tochniye Postavki is the organization of export from Russia on a turnkey basis. For 9 years now, the company has been organizing exports for Russian suppliers to different parts of the world, making a significant contribution to the development of exports of the Russian Federation. During this time, Tochniye Postavki have completed more than 15 thousand deliveries in various directions and various goods, exporting more than 20 thousand FEACN codes annually. The company is a member of the Chamber of Commerce and Industry, has repeatedly won prizes in regional and federal competitions in the field of export.

The company has its own representative offices in such countries as **Belarus**, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Ukraine, positioned as local representative offices of the parent Russian company and functioning under the brand and symbols Tochniye Postavki. The company also strives to have its own offices in every significant region of the world, which will allow business in any country to carry out international trade and expand its boundaries and capabilities easily.

– We didn't ask for help from the state! Our position is that we can always do something and change something ourselves. We look at what we can influence and how, and we just do it. However, the salary tax incentive was not superfluous, which made it somewhat easier to increase the number of employees.

- Can you formulate a mission statement for your company.

– Our mission is to make international trade simple and safe for every business, providing professional organization of export-import transactions anywhere in the world, as well as enabling any company to enter global markets easily. In our opinion, it very accurately reflects our attitude to work, and every employee who starts working in our company must get acquainted with it and describe how their own goals relate to corporate ones. This approach allows us to create a real team with which we can set big goals and achieve them.

- In times of stress, everything is perceived more sharply: both joy and sadness. And what for you personally became the strongest negative experience and the most positive one during the pandemic?

- Probably from the negative - the restriction of movement. I'm used to flying a lot, mainly for work meetings. And when suddenly, at one moment, all this suddenly stops, you begin to realize how valuable it was!

On the positive side, in spite of everything, we have grown! We have grown as a company, as a team, and in so many ways in general. When a global panic began, and many companies simply closed down, sending employees on vacation at their own expense, we decided that, despite everything that was happening, we, firstly, would not cut a single employee, and secondly, we would increase marketing activity. And for this, each team member needs the maximum contribution to the common goal. Employees responded very actively to such a call, and after a sharp drop in April 2020, all other months until the end of the year showed growth in relation to the previous month. Everyone just focused on their work as much as possible, instead of worrying about tomorrow. It was not easy, but most importantly, it yielded results. And summing up the results of the year, it was nice to know that we did a lot right!

- What are the holding's plans for the current year and in the long term?

- Our plans are to expand the territory of our presence and provision of services, increasing the number of new divisions of the company in new regions by at least 30%. This will make it possible to significantly increase the volume of Russian exports and receive Russian products in most countries of the world with absolutely no problems.

Interviewed by Elena Alexandrova



ROYAL CANE:

«Мы покорим самых искушённых гурманов даже в дальних уголках мира!»

Е сли спросить россиянина «родом из СССР», какие ассоциации у него вызывает слово «сироп», он почти наверняка вспомнит автомат газированной воды из своего детства. Ведь первое упоминание такого автомата в советской прессе датируется аж апрелем 1932 года! Газета «Вечерняя Москва» сообщала: «Работник ленинградского завода «Вена» Агрошкин изобрёл интересный аппарат. В каждом магазине с его помощью можно наладить производство газированной воды. Первый сатуратор уже установлен в столовой Смольного».

Через несколько лет такие автоматы, угощавшие граждан газированной водой с различными фруктовыми сиропами или без сиропа, стали появляться в Москве, а затем и по всему Союзу.

Их устанавливали в фойе кинотеатров, у метро, на вокзалах, в парках, да и просто на улицах. Только в Москве 1970-х гг. аппаратов модели АТ-114 — красных, серых, голубых, с подсветкой в окошечке за стеклянной шторкой — было около 10 тысяч штук. Опускаешь в прорезь монетку (газировка без сиропа — одна копейка, с сиропом — три копейки), и в стакан льётся шипучая, колющая нос вода с пузырьками. Особенно вкусная, конечно, с сиропом! Гурманы, имевшие в распоряжении целых 12, а то и 15 копеек, иногда поддавались искушению испить полный стакан сиропа. Бросаешь монету, наливается сироп, вовремя убираешь стакан и повторяешь так несколько раз. Вкуснота!

Многие хорошо помнят «тот самый вкус». Но можно просто ностальгировать, а вот основатели и руководители компании Royal Cane Владимир Коханов, Дмитрий Зонов и Валерия Кобахидзе решили «тот вкус» возродить, чтобы и наши дети смогли его запомнить. С этого и начался их бизнес. О подробностях мы расспросили всех троих.

- Сиропы и топпинги Royal Cane для коктейлей, спиртных и горячих напитков, мороженого, десертов и многого другого хорошо знакомы профессионалам HoReCa. Расскажите, когда, с чего и на какой базе начиналась и как развивалась ваша компания? Почему было выбрано такое направление?
- Наша компания начала развитие с производства сиропов для автоматов с газированной водой. Ниша, которую нам удалось найти, была достаточно узкой, зато у нас было отличное понимание этого рынка. В таких автоматах должен использоваться сироп, который будет отлично смешиваться с водой при наливании, к тому же без перемешивания, и не оседать на дне стакана. При этом продукт должен быть в меру сладким и не вызывать неприятного приторного послевкусия. Мы поставили себе цель сделать самый лучший автоматный сироп в стране, причём обязательно из натуральных ингредиентов, чтобы мы сами могли с удовольствием пить приготовленные на его основе лимонады и без зазрения совести предлагать их другим.

Нам быстро удалось добиться хороших результатов и завоевать значимую долю рынка лимонадных сиропов, и мы решили двигаться дальше, уже через год запустив нашу первую линейку сиропов для HoReCa в литровой упаковке.

Сегодня компания Royal Cane производит не только сиропы, но ещё и топпинги, кофе и фруктовые и ягодные пюре. Наша лаборатория находится в Королёве, космической столице России, на базе комбината питания, когда-то обслуживавшего советских космонавтов.

- Как получилось, что три ключевые фигуры вашей компании окончили одну школу? Вы и правда все трое в повседневной жизни эстеты и гурманы, как намекает слоган на вашем сайте?
- Действительно, история нашей команды началась намного раньше 2013 года. Мы все окончили одну специализированную английскую школу. Желание построить совместный бизнес появилось давно, ждали вдохновения и удачного момента для старта.
- «Эстетами» и «гурманами» нас делает стремление к совершенству. Мы все трое перфекционисты, что отражается и на нашей продукции. Доработка и усовершенствование рецептур в нашем случае бесконечный процесс: совершенство не имеет пределов! Думаем, благодаря этой

нашей особенности Royal Cane и удаётся создавать шедевры вкусовых линеек.

- Клиенты, приходящие в кафе попробовать необычный десерт или выпить оригинальное кофе, как правило, даже не задумываются об ассортименте сиропов и топпингов, необходимых для этого. И не такой уж большой процент россиян покупает их для употребления дома. То есть этот рынок «не на виду». Расскажите о его особенностях в нашей стране.
- Рынок стремительно развивается. С развитием индустрии кофейного бизнеса и ростом числа кофеен в России растёт и популярность использования сиропов и топпингов. В России культура обжарки кофе уже давно обогнала многие традиционно «кофейные» страны. Россияне завоёвывают первые места за обжарку кофе на мировых чемпионатах. И многие сограждане уже не представляют себе утро без чашки любимого кофейного напитка. А ведь именно наш продукт, Royal Cane, делает из привычного классического кофе кофейный напиток!
- В вашем ассортименте около 100 рецептур сиропов и около 20 – топпингов.

Все они разработаны вашими специалистами? А какое образование требуется для такого рода творчества, какие для этого нужны таланты? Как происходит процесс создания новых вкусов?

– На самом деле рецептур гораздо больше, чем 100 позиций, но не все мы запускаем в производство. Рецептуры разработаны нашей командой технологов, которыми мы очень гордимся. Чтобы участвовать в лабораторных исследованиях и разработках, сотруднику необходимо иметь высшее образование технолога пищевого производства, а также нужно любить своё дело, иметь чуткое обоняние и чувствительные рецепторы. В нашей команде работают только технологи, сконцентрированные на качестве, не останавливающиеся на достигнутом и идущие в ногу с нами, основателями компании. Нам недостаточно сделать просто вкусно: нам важно создать лучший продукт!

Новые вкусы и идеи рождаются внезапно, часто их предлагают клиенты. Мы с радостью воспринимаем это, ведь процесс разработки очень творческий. Мы и сами, все трое, уже стали немного технологами. А самый первый наш сироп варили, кстати, втроём на кухне в обычной кастрюле.

- От одного перечисления названий ваших сиропов уже слюнки текут: «Блю Кюрасао», «Имбирный пряник», «Ирландский крем», «Лемонграсс», «Сахарный тростник», «Солёная карамель», «Шоколадное печенье», «Яблочный пирог» и т. д. Есть и такие странные для непрофессионала разработки, как «Бузина» или «Огурец». А есть у вас самые любимые сиропы? С чем лично вы пьёте, например, кофе или чай?
- Спасибо за внимательность к нашей компании и ассортименту! О любимых напитках можно говорить вечно. Всё очень вкусно, а также очень индивидуально, главное подобрать, с чем использовать тот или иной продукт.

Безусловно, у нас есть свои «любимчики». Например, сироп «Имбирный пряник»: он у нас просто невероятный! Если вспомнить о том, с чего начинался наш бизнес, легко догадаться, что все мы без ума от сиропов «Тархун», «Барбарис», «Байкал» и других наших флагманов, на базе которых вкуснейшие домашние лимонады делаем не только мы, но и наши друзья и родные. Ведь при приготовлении лимонада дома легко самим регулировать насыщенность вкуса, что невозможно с магазинным продуктом.

Думаем, не стоит перечислять все 100+ позиций: подробнее об ассортименте можно узнать на нашем сайте. Расскажем о некоторых вкусах: например, сироп «Калина» можно использовать и для приготовления домашнего лимонада, и в качестве добавки в чай. Сироп «Бузина» тоже служит отличной добавкой к чаю, а

главное, ягоды этого кустарника невероятно полезные!

В кофе любимые вкусы – «Миндаль», «Попкорн», «Красный апельсин». Однако трудно оценить изысканность вкусов на слух, нужно пробовать и искать свои любимые сочетания.

Ну а из таких необычных сиропов, как «Огурец», «Базилик», «Лаванда», можно сделать превосходный лимонад, а также множество различных алкогольных или безалкогольных коктейлей. Главное – дать простор фантазии и не бояться экспериментировать!

- Расскажите о таком направлении своей работы, как фруктовые пюре. Это новая для россиян категория: мы привыкли к фруктовым пюре только для самых маленьких, а ваши как употребляются?
- Фруктовое пюре Royal Cane невероятно вкусный и полезный продукт, ведь в его составе очень мало сахара и много натуральных фруктов и ягод. Его можно отнести к категории продуктов здорового питания. Это не совсем то пюре, которое мы привыкли есть ложками, хотя сами иногда так и делаем. Это скорее концентрат для приготовления напитков, облегчающий работу барменов и поваров. При использовании наших пюре легко приготовить морс, премиальный чай или другой напиток.

Месяц назад наше пюре было удостоено золотой медали в престижном конкурсе «Лучший продукт – 2021».

В НоReCa потребление пюре постепенно перегоняет сиропы, но и в домашних условиях можно найти ему массу разных применений. Имея в своём арсенале бутылку нашего пюре, любой может в течение пары минут в домашних условиях приготовить себе вкуснейший чай, к примеру, «Облепиха – имбирь» или «Клюква – можжевельник», как в любимом ресторане. А к чаю – блинчик с пюре «Брусника» либо творог с пюре «Груша». Или одним движением руки можно сотворить морс из натуральных ягод, который будет вкуснее, чем из магазина здорового питания.

– Существуют ли в этом сегменте рынка мода? Планируете ли вы форсировать какие-то принципиально новые направления?

– Безусловно, в нашем бизнесе присутствуют тренды, и мы не просто стараемся успевать за ними, но и сами создаём их. Нам часто удаётся выпустить новый вкус, который, попав в струю и взорвав рынок, начинает копироваться конкурентами. Но это нас только подталкивает к ещё большему ускорению, мы всегда за здоровое и продуктивное соперничество!

Есть и планы на принципиально новые направления, о них мы расскажем вам уже в следующем интервью, после запуска.

– Какова география поставок Royal Cane?

– География поставок наших продуктов постоянно расширяется. Мы работаем со всеми регионами России и всеми странами Евразийского союза. В 2019 году преодолели и эти границы, дойдя до Азербайджана, Узбекистана, Китая и Филиппин. Даже в некоторых странах Африки можно попробовать продукцию Royal Cane!

– Сфера HoReCa, в которой работает большинство ваших клиентов, очень пострадала во время пандемии. Это, конечно, сказалось на вашей деятельности? Как компания переживает коронакризис?

– Конечно, на Royal Cane всё это тоже отразилось. Но мы отнеслись к ситуации философски: любой кризис - это трамплин, попав на который, вы можете упасть, а можете и совершить огромный скачок вперёд. Так вот мы пошли вторым путём, выявив все самые проблемные участки в бизнесе и устранив их, а также рассмотрев наиболее перспективные и трендовые направления для его расширения. В период локдауна стало видно всё как на ладони. Мы прошли его очень достойно, сохранив всех сотрудников и поддержав клиентов. За это нам очень быстро воздалось троекратно по возвращении к привычному режиму. За этот непростой период мы все стали ближе, работа закипела с новой силой и в правильном направлении.

– Каковы планы компании на текуший год? А лет на пять вперёд?

– В наших планах – совершенствование и доработка всех текущих позиций, ведь мы не останавливаемся на достигнутом! Даже если какой-то продукт пользуется большим спросом, это не означает, что его нельзя сделать ещё лучше! Планируем также введение свежих рецептур и новых, усовершенствованных и адаптированных к современным реалиям технологий.

Ещё планируем повысить степень экологичности нашей компании. Ведь кроме качества, вкуса и полезности нашего продукта, нас очень заботит экология планеты, на которой все мы живём. Мы меняем поставщиков, руководствуясь желанием внедрить больше перерабатываемой упаковки, чтобы меньше загрязнять Землю вредоносными отходами.

Ну а в глобальных планах – познакомить весь земной шар с продуктом, в который наша команда вкладывает душу и сердце. Мы настроены расширять географию поставок Royal Cane, покорив самых искушённых гурманов даже в дальних уголках мира!



@royalcane

Беседовала Елена Александрова



you ask a Russian "from the times of the USSR" what associations the word "syrup" evokes in them, he or she will almost certainly remember a soda machine from their childhood. After all, the first mention of such a machine in the Soviet press dates back to April 1932! The newspaper Vechernyaya Moskva reported: "An employee of the Leningrad plant Vena Mr. Agroshkin invented an interesting apparatus. With its help, it is possible to organize the production of carbonated water in every store. The first saturator has already been installed in the Smolny canteen."

A few years later, such machines, treating citizens with sparkling water with various fruit syrups or without it, began to appear in Moscow, and then throughout the Union.

They were installed in the lobbies of cinemas, near the metro, at train stations, in parks, and just on the streets. In the 1970s, in Moscow alone there were about 10,000 AT-114 models: red, gray, blue, with a backlit in a window behind a glass cur-tain. You put a coin into the slot (soda without syrup – 1 kopeck, with syrup – 3 ko-pecks), and effervescent water with bubbles that pricks your nose pours into the glass. It is especially delicious, of course, with syrup! Gourmets, who had at their disposal as many as 12 or even 15 kopecks, sometimes succumbed to the temptation to drink a full glass of syrup. You throw in a coin, the syrup is poured, you remove the glass on time, and repeat this several times. Delight! Many remember That Taste very well. But you can just be nostalgic. But the heads and founders of the Royal Cane company Vladimir Kokhanov, Dmitry Zonov and Valeria Kobakhidze decided to revive "that taste" so that our children could remember it. This is how their business began. We asked them about the details.

ROYAL CANE:

"We will win the most sophisticated gourmets even in the farthest parts of the world!"

- Royal Cane syrups and toppings for cocktails, spirits and hot drinks, ice cream, desserts and much more are well known to HoReCa professionals. Tell us when, how and on what basis did your company start and how did it develop? Why was this area chosen?
- Our company began its development with the production of syrups for ma-chines with carbonated water. The niche that we managed to find was quite narrow, but we had an excellent understanding of this market. In such machines, syrup should be used, which will mix perfectly with water when pouring, and without stir-ring, and does not settle at the bottom of the glass. In this case, the product should be moderately sweet and not cause an unpleasant sugary aftertaste. We set ourselves the goal of making the best syrup for such machines in the country. It should

be made of natural ingredients, so that we ourselves can enjoy the lemonades prepared on its basis and offer them to others without a twinge of conscience.

We managed to achieve good results quickly and gain a significant share of the lemonade syrup market, and we decided to move on, launching our first line of syrups for HoReCa in a liter pack a year later.

Today the Royal Cane company produces not only syrups, but also top-pings, coffee and fruit and berry purees. Our laboratory is located in Korolev, the space capital of Russia, on the basis of a food plant that once served Soviet cosmo-nauts.

- How did it happen that all three key people in your company graduated from the same school? Are you really all three aesthetes and gourmets in every-day life, as

the slogan on your website suggests?

– Indeed, the history of our team begins much earlier than 2013. We all graduated from one specialized English school. There was a desire to build a joint business for a long time, we were waiting for inspiration and a good moment to start.

What makes us "aesthetes and gourmets" is the pursuit of excellence. All three of us are perfectionists, which is reflected in our products. Refinement and improvement of recipes in our case is an endless process: perfection has no limits! We think that Royal Cane manages to create masterpieces of taste lines thanks to this feature of ours.

- Customers who come to a cafe to try an unusual dessert or coffee, as a rule, do not even think about the range of syrups and toppings required for this. And not so many

Russians buy them for use at home. That is, this market is "out of sight". Tell us about its features in our country.

– The market is developing rapidly. With the development of the coffee business and the growth in the number of coffee houses in Russia, the popularity of the use of syrups and toppings is also growing. In Russia, the culture of coffee roasting has long overtaken many traditionally "coffee" countries. Russians win first places in coffee roasting at world championships. And many fellow citizens can no longer imagine their morning without a cup of their favorite coffee drink. But it is our product, Royal Cane, that makes a coffee drink from the regular classic coffee!

- You have about 100 syrup recipes and about 20 toppings in your assortment. Are they all developed by your experts? And what kind of education is required for this kind of creativity, what talents are needed for this? How does the process of creating new flavors take place?

– In fact, there are many more recipes than 100, but not all of them are put into production. All recipes are developed by our team of technologists, which we are very proud of. To participate in laboratory research and development, an employee must have a higher education as a food technologist. And you also need to love what you do, have a keen sense of smell and sensitive receptors. Our team employs only technologists who are focused on quality, do not stop there and keep pace with us, the founders of the company. It is not enough for us to just make it tasty: it is important for us to create the best product!

New tastes and ideas are born suddenly, often offered by clients. We are happy to accept this, because the development process is very creative. We ourselves, all three, have already become a bit of technologists. And our very first syrup was cooked, by the way, by us in the kitchen in an ordinary saucepan.

- Just listing the names of your syrups is already makes mouth water: Blue Curacao, Gingerbread, Irish Cream, Lemongrass, Sugarcane, Salted Caramel, Chocolate Cookies, Apple Pie etc. And there are also such strange, for a layman, developments such as Elderberry or Cucumber. Do you have your favorite syrups? What do you personally drink with, for example, coffee or tea?
- Thank you for your attention to our company and assortment! We can talk about our favorite drinks forever. Everything is very tasty, and also very individual, the main thing is to choose what to use this or that product with.

Of course, we have our favorites. For example, the Gingerbread syrup: we have it just incredible! Keeping in mind how our business began, it is easy to guess that we are all crazy about the syrups Tarhun, Barberry,

Baikal and our other flagships, on the basis of which not only we make delicious homemade lemonades, but also all our friends and families. After all, when preparing lemonade at home, it is easy to regulate the richness of the taste yourself, which is impossible with a store product.

We don't think it's worth listing all 100+ items: you can find out more about the assortment on our website. Let's talk about some of the tastes: for example, the Kalina syrup can be used both to make homemade lemonade, and as an additive to tea. The Elderberry syrup also serves as an excellent addition to tea, and most importantly, the berries of this shrub are incredibly useful!

Our favorite tastes in coffee are Almond, Popcorn, Red Orange. However, it is difficult to appreciate the sophistication of tastes by ear, you need to try and look for your favorite combinations. Well, from such unusual syrups as Cucumber, Basil, Lavender you can make excellent lemonade, as well as many different alcoholic or non-alcoholic cocktails. The main thing is to give room to imagination and not be afraid to experiment!

- Tell us about such a direction of your work as fruit purees. This is a new category for Russians: we are used to fruit purees only for the little ones, and how can be your products used?
- The Royal Cane fruit puree is an incredibly tasty and healthy product, because it contains very little sugar and a lot of natural fruits and berries. They can be categorized as healthy foods. This is not exactly the mashed potatoes that we used to eat with spoons, although we ourselves sometimes do it. Rather, it is a beverage concentrate that makes the work of bartenders and cooks easier. Using our purees, it is easy to prepare fruit drink, premium tea or other drink.

A month ago, our puree was awarded a gold medal in the prestigious "Best Product – 2021" competition.

In HoReCa, consumption of purees gradually outstrips syrups, but at home you can also find a lot of different uses for it. With a bottle of our puree in your arsenal, anyone can make delicious tea at home within a couple of minutes, for example, Sea Buckthorn-Ginger or Cranberry-Juniper, as in your favorite restaurant. And for tea – a pancake with lingonberry puree or cottage cheese with pear puree. Or you can create a fruit drink from natural berries, which will be tastier than one from a healthy food store.

- Is there fashion in this market segment? Do you plan to force any fundamentally new segments?

- Of course, there are trends in our business, and we not only try to keep up with them, but also create them ourselves. We often manage to release a new taste, which, once it gets into the stream and blows up the market, is copied by competitors. But this only pushes us to even greater acceleration, we are always for healthy productive rivalry!

There are also plans for fundamentally new directions, we will tell you about them in the next interview, after the launch.

- What is the geography of Royal Cane deliveries?

- The geography of deliveries of our products is constantly expanding. We work with all regions of Russia and with all countries of the Eurasian Union. In 2019, they also crossed these borders, reaching Azerbaijan, Uzbekistan, China and the Philippines. Even in some African countries, you can try Royal Cane products!
- The HoReCa industry, in which most of your clients work, has been hit hard during the pandemic. Did this affect your activities? How is the company coping with the pandemic?
- Of course, Royal Cane was affected by it too. But we took a philosophical approach to the situation: any crisis is a springboard, having fallen on which, you can fall, or you can make a huge leap forward. So, we went the second way, identifying all the most problematic areas in business and eliminating them, as well as considering the most promising and trendy areas for its expansion. During the lockdown, everything became clear. We passed it very well, retaining all employees and supporting clients. For this we were very quickly rewarded three times upon returning to the usual regime. During this difficult period, we all became closer, the work began to boil with renewed vigor and in the right direction.

- What are the company's plans for the current year? And 5 years ahead?

– Our plans are to improve and refine all current positions, because we are not satisfied with what has already been achieved! Even if a product is in high demand, this does not mean that it cannot be made even better! We also plan to introduce fresh recipes and new technologies, improved and adapted to modern realities.

We are also planning to improve the environmental friendliness of our company. Indeed, in addition to the quality, taste and usefulness of our product, we are very concerned about the ecology of the planet on which we all live. We are changing suppliers, driven by the desire to introduce more recyclable packaging to reduce the pollution of the Earth with harmful waste.

Well, in global plans – to acquaint the entire globe with a product in which our team puts its heart and soul. We are determined to expand the geography of Royal Cane supplies, winning the most sophisticated gourmets even in the farthest parts of the world!



@royalcane

Interviewed by Elena Alexandrova

ТЕПЛО НА ЭКСПОРТ

И нжиниринговая компания «ССТэнергомонтаж», входящая в Группу компаний «Специальные системы и технологии», стала лауреатом премии «Экспортёр года» по версии Russian Business Guide. Её системы в области промышленного и инфраструктурного электрообогрева можно встретить в 60 странах мира, и компания не намерена на этом останавливаться. Об этом нам рассказала Надежда Бакастова, исполнительный директор «ССТэнергомонтаж».



ГРУППА КОМПАНИЙ «СПЕЦИАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ», ОСНОВАННАЯ В 1991 ГОДУ, — МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИДЕР В СОЗДАНИИ КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭЛЕКТРООБОГРЕВА И БЕЗОПАСНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ. ВХОДИТ В ТОП-3 МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМ КАБЕЛЬНОГО ОБОГРЕВА. ГРУППА РАЗРАБАТЫВАЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ, ХИМИЧЕСКОЙ, ДОБЫВАЮЩЕЙ, СТРОИТЕЛЬНОЙ, ТРАНСПОРТНОЙ И ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



– Надежда Викторовна, как всё начиналось? Как мытищинская компания пришла к международному лидерству?

– Группа компаний «Специальные системы и технологии» (ГК «ССТ») основана в 1991 году и в этом году отмечает своё тридцатилетие.

С начала 2000-х годов команда «ССТ» начала развивать промышленное направление: электрообогрев широко востребован в нефтегазовой, химической и добывающей отраслях. Системы на основе нагревательных кабелей защищают оборудование, трубопроводы от замерзания и помогают поддерживать технологические температуры. В условиях Крайнего Севера и Западной Сибири, где сосредоточена большая часть месторождений, электрообогрев становится ключевым элементом безопасности и залогом безостановочной работы предприятий. «ССТэнергомонтаж» более 20 лет работает с компаниями «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Транснефть», «АЛРОСА», «СИБУР», «НОВАТЭК». Среди наших международных клиентов - Total, Mitsui Chemicals, ERIELL, Dragon Oil, Petronas.

Помимо промышленного электрообогрева, компания развивала направление систем антиобледенения зданий и открытых площадей. Такие знаковые объекты, как ГУМ, Пост № 1 у Могилы Неизвестного Солдата, Большой театр, ГМИИ им. А. С. Пушкина, МХТ им. А. П. Чехова, Казанский

театр, мэрия Москвы, Живописный мост, башни «Москва-Сити», пешеходные переходы, обустроенные в рамках программы «Моя улица», обогреваются решениями «ССТэнергомонтаж». Кровли, водосточные системы, ступени и стеклянные перекрытия оснащены нашими нагревательными кабелями, помогающими создавать безопасную городскую среду.

Сегодня промышленный и инфраструктурный электрообогрев – основной бизнес компании. В группу входят четыре завода в Московской области, формируя один из крупнейших комплексов региона по выпуску не только нагревательного кабеля, но и критически важных компонентов. Помимо систем электрообогрева, ГК «ССТ» выпускает гибкие гофрированные трубы из нержавеющей стали, шкафы управления. В прошлом году запущено производство взрывозащищённого оборудования. Это целая линейка, куда входят 132 позиции: взрывозащищённые коробки, посты и шкафы управления, промышленный термостат, соединители. Также мы начали активно развивать направления для автопрома и судостроения.

Как вы считаете, что стало залогом успеха вашей продукции в других странах?

– Залог нашего успеха – качество, соответствующее и даже превосходящее

аналоги. Продукция сертифицирована по международным стандартам ATEX, IECEx, VDE. Качество нагревательных кабелей и других компонентов систем электрообогрева подтвердили Международная электротехническая комиссия и крупнейшие сертификационные центры VDE, DEKRA, Sira, NANIO CCVE.

Кроме того, с самого начала ГК «ССТ» стремилась предоставлять клиентам системы под ключ. Мы не позиционируем себя как только производителя нагревательного кабеля: мы сами разрабатываем, сами производим, проектируем, монтируем и обслуживаем установленные системы электрообогрева. Благодаря комплексному подходу «ССТэнергомонтаж» выбирают ЕРС-контракторы и операторы крупных международных проектов. В 2020 году мы получили более 20 аккредитаций у глобальных ЕРСконтракторов как поставщик систем обогрева на основе электрических нагревательных кабелей.

Наличие собственного центра исследований и разработок (R&D) позволяет нам подбирать и при необходимости кастомизировать решение под клиента. Порядка 60 проектов НИОКР реализуется ежегодно. Есть ряд уникальных продуктов, которые не имеют аналогов в мире, но могут наиболее эффективно решить задачи клиента. Это система обогрева скважин Stream Tracer™, система обогрева сверхпротяжённых трубопроводов VeLL с подачей питания из одной точки, кабели в металлической оболочке МОІС и другие.

Большую роль в работе с иностранными партнёрами играет наличие зарубежных офисов. Группа открыла свои представительства в Германии, Швейцарии, Объединённых Арабских Эмиратах и Китае. В Индии создан второй офис проектирования. Первый – в компании «ССТэнергомонтаж», в структуре которой также

ГК «ССТ» В ЦИФРАХ:

- 4 ЗАВОДА В ПОДМОСКОВЬЕ;
- 45 000 M² ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ;
- 1500 СОТРУДНИКОВ;
- 20 000+ РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ:
- ТРИ ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРА;
- 50 ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЛИНИЙ.

выделен департамент международных проектов.

- Почему именно Индия и ОАЭ?

– В Индии традиционно сосредоточены проектировщики систем электрообогрева для всего мирового рынка. Мы привлекли к работе опытных специалистов, которые знают требования крупнейших компаний к проектированию. Кроме того, офисы международных ЕРС-контракторов также расположены в Индии, наличие поблизости представителей упрощает взаимодействие. Сочетание опыта, близость к потенциальным заказчикам, интерес к региону – вот три фактора, которые побудили компанию открыть проектные офисы в Индии и ОАЭ.

– Есть ли специфика в спросе на решения в области электрообогрева в России и за рубежом?

– Безусловно, есть! В России большую часть рынка занимают низкотемпературные кабели, предназначенные для защиты от замерзания транспортируемых в трубопроводе продуктов. А в странах Персидского региона, например, такая задача неактуальна, поэтому там наиболее востребованы средне- и высокотемпературные кабели. Основная задача там – к примеру, поддер-

жание температур технологического оборудования, жидкостей и газов в резервуарах и трубопроводах. Для Африки и Ближнего Востока мы готовы предложить уникальное решение Vell для обогрева сверхдлинных трубопроводов – для проектов магистральных трубопроводных систем.

Какие страны представляют наибольший интерес для экспорта решений «ССТэнергомонтаж»?

– В настоящий момент мы реализуем проекты в нефтегазовой, нефтехимической и химической отраслях в странах Ближнего Востока, Европейского союза, в уже упомянутой Индии. Большой потенциал видим в странах Африки и Азии. В прошлом году состоялся запуск готовых комплектов для обогрева кровель и трубопроводов для конечных потребителей на рынок США.

– Какие крупные международные проекты реализованы с применением продукции вашей компании?

– Это большой проект по строительству нефтяного терминала в порту Эль-Фуджайры в Объединённых Арабских Эмиратах. Там применяются различные наши решения: и кабельный обогрев, и системы на основе скин-эффекта, и теплоизоляция. К знаковым объектам можно отнести нефтедобывающую платформу «Жданов-А» компании Dragon Oil в туркменской части Каспийского моря.

Скин-системы протяжённостью 15 км обогревают трубопроводы химического завода Kumho Mitsui в городе Йосу в Южной Корее.

В 2020-2021 гг. мы реализовали ряд проектов в Малайзии, Омане и Саудовской Аравии. Уверены, что список стран присутствия будет расширяться!

Подготовила Елена Александрова



WARMTH FOR EXPORT



The engineering company SST Energomontazh, a member of SST Group, has received the Exporter of the Year award presented by the Russian Business Guide. Industrial and infrastructure electric heat tracing systems of the company can be found in 60 countries all around the world. This is not where the company wants to stop. Nadezhda Bakastova, CEO of SST Energomontazh, told us about that.

NOTE

SST GROUP, FOUNDED IN
1991, IS AN INTERNATIONAL
LEADER IN COMPREHENSIVE
SOLUTIONS FOR INDUSTRIAL
ELECTRIC HEAT TRACING AND
SAFE URBAN ENVIRONMENTS.
IT IS ONE OF THE WORLD'S
TOP 3 MANUFACTURERS OF
HEAT TRACING SYSTEMS. THE
GROUP DEVELOPS INNOVATIVE
SOLUTIONS FOR THE OIL AND
GAS, CHEMICAL, MINING,
CONSTRUCTION, TRANSPORT
AND OTHER INDUSTRIES.

- Mrs. Bakastova, how did it all begin? How did the Mytishchi-based company become an international leader?

- SST Group was founded in 1991, and this year it celebrates its thirtieth anniversary.

In 2000s the SST team began to develop the industrial sector - electric heating was widely demanded in the oil and gas, chemical and extractive industries. Heating cable systems protect equipment and pipelines from freezing and maintain process temperatures. In the Far North and Western Siberia, which concentrate most of the deposits, electric heating becomes the key element of safety and a guarantee of uninterrupted operation of enterprises. For over 20 years SST Energomontazh has been working with Gazprom, LUKOIL, Rosneft, Transneft, ALROSA, SIBUR, NOVATEK. Our international clients include Total, Mitsui Chemicals, ERIELL, Dragon Oil, Petronas.

In addition to industrial electric heating, the company also developed anti-icing systems for buildings and outdoor areas. Such iconic sites as GUM, the Tomb of the Unknown Soldier near the Kremlin, the Bolshoi Theatre, the Pushkin State Museum of Fine Arts, the Chekhov Moscow Art Theatre, the Kazan Kremlin, the Moscow City Hall, the Zhivopisny Bridge, Moscow City and pedestrian crossings are heated

with SST Energomontazh solutions. Roofs, gutter systems, steps and glass ceilings are equipped with our heating cables, which help to create safe urban conditions.

Today, industrial and infrastructure electric heating is the core business of the company. The group includes four plants in the Moscow region, thus forming one of the largest complexes in the region for the production of not only heating cables, but also of critical components. In addition to electric heating systems, SST Group produces flexible corrugated stainless-steel pipes and control cabinets. Last year, we launched production of explosion-proof equipment. This is a whole line, which includes 132 positions: explosion-proof junction boxes, control stations and cabinets, industrial thermostat, connectors. We have also started to actively develop areas for the automotive and shipbuilding industries.

- What do you think is the key to the success of your products in other countries?

– The quality that is equal to or even better than analogues has been the key to our success in other countries. Our products are certified according to international standards ATEX, IECEx and VDE. The quality of the heating cables and other components of electrical heating systems has been confirmed by the International Electrotechnical Commission



and major certification centers: VDE, DEKRA, Sira, NANIO CCVE.

Moreover, from the very beginning, SST Group has been committed to providing turnkey systems to its customers. We do not position ourselves solely as a heating cable manufacturer: we ourselves develop, manufacture, design, install and maintain our electric heating systems. Thanks to our integrated approach, SST Energomontazh is chosen by EPC contractors and operators of major international projects. In 2020, we have received more than 20 accreditations from global EPC contractors as suppliers of electric heat tracing systems based on electric heating cables.

Our own R&D centre allows us to select and, if necessary, customize solutions for our customers. Approximately 60 R&D projects are carried out each year. There are a number of unique products which have no analogues in the world, however, they can most effectively solve the client's problems. They are Stream Tracer™ well heating system, VeLL (Very Longline) heating system with power supply from the single source point, insulation cables MOIC, and others.

Overseas offices play a major role in working with foreign partners. The group has opened representative offices in Germany, Switzerland, the United Arab Emirates and China. A second design office has been established in India. The first one is at SST Energomontazh, which also has an international projects department.

SST GROUP IN NUMBERS

- 4 PLANTS IN MOSCOW REGION
- 45 000 M² PRODUCTION AREA
- 1500 EMPLOYEES
- -20 000+ COMPLETED PROJECTS
- 3 TEST CENTERS
- 50 PRODUCTION LINES

- Why India and the UAE?

– India has traditionally had a stronghold on the design of electrical heat tracing systems for the entire global market. We have recruited experienced specialists who know the design requirements of major companies. In addition, the offices of international EPC contractors are also located in India and the presence of representatives nearby facilitates interaction. The combination of experience, proximity to potential customers, and interest in the region were three factors that prompted the company to open a project office in India and the UAE.

- Is there any specificity in the demand for electric heat tracing solutions in Russia and abroad?

– Surely there is! Low-temperature cables for freeze protection of products transported through pipelines occupy a large part of the market in Russia. In the countries of the Persian region, for example, such an objective is irrelevant, so medium and high-temperature cables are in the highest demand there. The primary objective there, for example, is to maintain the temperatures of process equipment, liquids and gases in tanks and pipelines. For Africa and the Middle East we are ready to offer a unique VeLL solution for heating extra-long pipelines – to maintain pipelines in long-distance projects.

- Which countries are of most interest for the export of the SST Energomontazh solutions?

- Currently we implement projects in the oil, gas, petrochemical and chemical sectors in the Middle East, European Union and the already mentioned India. We see great potential in Africa and Asia. Last year, we launched ready-to-install roof and pipeline heating kits for end consumers in the US market.

- What major international projects have been implemented using the products of your company?

- Here I can mention a large project for the construction of an oil terminal in the port of El Fujairah in the United Arab Emirates. Different solutions are used there: both cable heating and skin effect heating systems, as well as thermal insulation. One of the landmark projects is Dragon Oil's Zhdanov A oil production platform in the Turkmen part of the Caspian Sea.

A 15-kilometre-long skin system heats the pipelines of the Kumho Mitsui chemical plant in Yeosu, South Korea.

In 2020–2021, we implemented a number of projects in Malaysia, Oman and Saudi Arabia. We are sure that the list of countries of presence will be expanded!

Prepared by Elena Alexandrova





представьте себе российское предприятие, на котором «в очереди» стоят грузовики: немецкие MAN и Mercedes, французские Renault, шведские Scania, Volvo голландские DAF, итальянские Iveco и американские Ford. Стоят и ждут... когда на них поставят российское оборудование. Фантастика? Ничего подобного! Знакомьтесь, если вы ещё почему-то незнакомы: машиностроительный завод «Бецема».

ОПЫТ ПЛЮС ИННОВАЦИИ

«Да сюда надо экскурсии водить! Для поднятия духа патриотизма. И вообще духа...» - такими примерно мыслями делились мы с коллегами-журналистами, когда несколько лет назад впервые оказались на этом предприятии, расположенном в «столице» Московской области – городе Красногорске. И эта «очередь» из западных грузовиков, и огромные цеха - не заброшенные в постсоветское время, не розданные в аренду маленьким фирмочкам под кустарные мастерские или под склады купленного за рубежом и готовящегося к продаже ширпотреба, - и планы-идеи, о которых рассказывали нам руководители завода, – всё это заставляло гордиться страной, Подмосковьем, этим городом и этим заводом. Гордиться так, будто и сами мы каким-то образом причастны к успехам данного предприятия. Гордиться не прошлым, а настоящим и будущим.

Но гордость гордостью, патриотизм патриотизмом, а на заводе «Бецема» умеют не только разрабатывать и создавать собственные, отечественные уникальные механизмы, но и с пользой для себя и для потребителей своей продукции использовать новейшие передовые технологии компаний-партнёров, в том числе и зарубежных. В конце концов, даже новое имя, которое в 1991 году получил красногорский завод «Цеммаш» при его реорганизации в совместное закрытое акционерное общество, было образовано от сочетания старого имени и названия голландского концерна «Бегеманн», двухлетнее к тому времени сотрудничество с которым оказалось успешным.

– Совместная работа с Нидерландами позволила предприятию перейти на новый уровень, – говорит заместитель генерального директора по продажам Эдуард Эльфенбайн. – Было закуплено голландское оборудование, и внешний вид стал лучше, что оказалось очень важным в новых условиях. Голландская сторона очень помогла в этом отношении. Сотрудники завода могли опереться на мировой опыт, они посещали европейские предприятия аналогичного профиля. Были приобретены новые лицензии.

Так и появилась «Бецема». Решение о её создании принял ещё Совет министров СССР в последний год своего существования. Его уж давно нет, а предприятие не только «хранит свою историю», оно эту историю продолжает и развивает!

– Сегодня «Бецема», – продолжает Эдуард Геннадьевич, – это колоссальный опыт, наработанный годами, плюс современные инновации. Думаю, что именно благодаря такой комбинации и можно добиться успеха. Мы не забываем традиций и не растеряли советских мощностей, но при этом чётко понимаем, что технологии не стоят на месте и внедряем самые эффективные современные методы и инструменты, причём как в производственной, так и в управленческой сфере.

ИМПОРТ ЗАМЕЩАЕМ, ЭКСПОРТ НАРАЩИВАЕМ...

До пандемии едва ли не самым часто употребляемым в прессе и на «высоких трибунах» словом было «импортозамещение». А на заводе «Бецема» думали не

только о том, как бы что-то «заместить» в России, но и о развитии экспорта. Впрочем, не только думали, но и продолжали в этом направлении работать.

Несколько цифр: если объём экспорта по итогам 2019 года составил 30 млн 744 тыс. 179 руб., то по итогам 2020-го он достиг уже 54 млн 978 тыс. 317 руб. Прирост за год – 79%. А ведь 2020-й – год пандемический, когда, казалось бы, на «самоизоляцию» уходили не только отдельные граждане, но и целые страны. По словам руководства предприятия, в этом успехе заслуга не только завода:

- Сегодня со стороны центральной и региональной властей идёт колоссальная поддержка малого, среднего и крупного бизнеса, – говорит генеральный директор машиностроительного завода «Бецема» Сергей Трифонов. – Программы, направленные на развитие экспортного потенциала, стимулируют бизнес, и благодаря этим последовательным инициативам наблюдается вполне реальный и ощутимый рост экономических показателей. Благодаря весомой поддержке со стороны Российского экспортного центра, Министерства промышленности и торговли РФ и региональной помощи со стороны Фонда поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области мы активно расширяем экспортные рынки сбыта. Наши цементовозы пользуются спросом в Казахстане и Узбекистане. Сегодня для нас важно восстановить своё присутствие на рынках Белоруссии, Армении, Вьетнама, Азербайджана и Индии. Тем более что продукция завода отвечает современным стандартам качества и является достойной, а самое главное, конкурентоспособной альтернативой импортным аналогам.

Завод активно восстанавливает утраченные экспортные связи со странами и выходит на новые уровни взаимодействия с инвесторами, - продолжает Сергей Владимирович. - С этой целью мы приняли участие и прошли квалификационный отбор среди производителей федерального значения и производителей регионального значения по реализации корпоративных программ повышения конкурентоспособности, утверждённых Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.02.2019 № 191. Благодаря такой сильной поддержке со стороны Российского экспортного центра, Министерства промышленности и торговли РФ и региональной поддержке со стороны Фонда внешнеэкономической деятельности Московской области завод будет наращивать обороты, расширять экспортные рынки сбыта, выходить на новые уровни международного сотрудничества.

Продукция «Бецемы» успешно эксплуатируется не только в ряде российских регионов, в том числе со сложными климатическими и дорожными условиями, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья, на государственных и коммерческих предприятиях. У предприятия есть опыт поставок в такие страны, как Куба, Иран, Ирак, Иордания, ОАЭ, Йемен, Вьетнам, Казахстан, Узбекистан, Азербайджан, Украина, Белоруссия, Голландия, Германия, Ливия, Судан, Индия.

На предприятии действует система менеджмента качества. Вся выпускаемая

продукция соответствует требованиям международного стандарта TUV и стандарта ГОСТ Р ИСО 9001. Все полуприцепыцистерны для нефтепродуктов и сжиженных газов разработаны в соответствии с ГОСТ Р 50913-96 и отвечают Европейским требованиям к безопасной перевозке легковоспламеняющихся грузов (ADR). Сосуды изготавливаются по специальной технологии из стали 09Г2С, алюминия, коррозионностойкой стали. Имеются международные сертификаты API, сертификаты TUV (Германия), NORO.

Выпускаемая заводом «Бецема» техника предназначена для строительной и добывающей отраслей, для заводов цементной, нефтяной, химической и металлургической промышленности. Основная его экспортная продукция – технологическое оборудование, автомобили-самосвалы, бункеры для подметально-вакуумных машин, цементовозы, цистерны для перевозки различных жидкостей, дорожная техника...

О технике и поговорим.

ВОЗИТЬ ЦЕМЕНТ, СТРОИТЬ ЗАВОДЫ...

Начнём с цементовозов и технологического оборудования для цементной промышленности, которые выпускает завод «Бецема». Ведь эта отрасль в нашей стране динамично развивается и, наряду с другими стратегическими отраслями российской промышленности, нуждается в конструктивных изменениях и развитии.

Цемент называют «хлебом строительства». Новые модели техники для его транспортировки позволяют оптимизировать логистические процессы предпри-

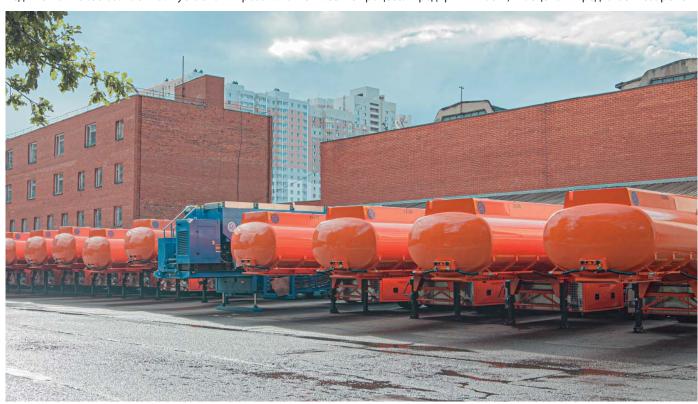
ятия, сократить издержки по реализации готовой продукции, особенно в суровых погодных и дорожных реалиях, характерных для промышленных регионов страны.

Модельный ряд спецтехники, которую изготавливают на «Бецеме», включает цементовозы на одно-, двух- и трёхосных полуприцепах, оснащённых компрессорными агрегатами. Несколько слов о технологических преимуществах этих цементовозов.

Во-первых, использоваться они могут для транспортировки не только цемента, но также и других порошкообразных и пылевидных материалов: минерального порошка, извести. Во-вторых, для изготовления цистерн цементовозов используется низколегированная углеродистая сталь 09Г2С или алюминиевый сплав АМГ-5. В третьих, масса цементовоза при полной загрузке не превышает разрешённого показателя в 40 тонн (ТЦ-21.1AL). Далее: полуприцепы для цементовозов предназначены для движения по дорогам I, II и III категорий. В модельном ряду присутствует цементовоз для доставки сыпучих материалов в труднодоступные районы (БЦМ-50), смонтированный на шасси повышенной проходимости. Для оперативной загрузки цементовоз оснащён специальным рукавом, а разгрузка производится с помощью компрессора.

Производитель цементовозов в обязательном порядке проводит заводское тестирование продукции перед отправкой заказчику. Для всех клиентов доступна услуга гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Что касается цементной промышленности, «Бецема» предлагает современ-



ные решения, направленные на модернизацию производственных процессов. Усовершенствованное технологическое оборудование позволит существенно расширить возможности, повысить экономическую эффективность предприятия. Внедрение новых стандартов на производстве – необходимая мера для поступательного развития и сохранения существующего производственного потенциала.

На сегодняшний день производственные возможности машиностроительного завода «Бецема» позволяют модернизировать действующие отраслевые объекты новейшим адаптированным оборудованием, строить цементные заводы.

ОДНОЙ «БЕДОЙ» В РОССИИ БУДЕТ МЕНЬШЕ...

О том, что в модельном ряду продукции предприятия есть цементовоз, способный доставлять сыпучие материалы в труднодоступные районы, мы уже упомянули, но лучше всё-таки если до городов и районов можно доехать. А потому следующая тема – дорожно-строительная техника.

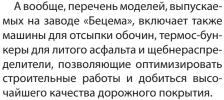
Машиностроительный завод «Бецема» является признанным лидером в сфере её создания. Предприятие реализует полный цикл производства спецтехники различного функционала, начиная от конструкторских разработок с использованием новейшего программного обеспечения и заканчивая тестированием готовой продукции в собственном испытательном центре. Строгий контроль на всех этапах производства и современная система менеджмента качества являются гарантией её высокой эффективности и долговечности. Несмотря на обилие иностранных конкурентов, завод твёрдо удерживает свои позиции на отечественном рынке благодаря высокой надёжности своей продукции.

– Современная федеральная дорожная сеть России на протяжении последних лет существенно преобразилась, – говорит генеральный директор Сергей Трифонов. – Со стороны государства постоянно исходят актуальные инициативы, предложения, направленные на её модернизацию. Максимально благоприятные условия

созданы сегодня и для развития смежной, машиностроительной отрасли. В частности, в рамках реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», инициированного Министерством транспорта Российской Федерации и Федеральным дорожным агентством, машиностроительный завод «Бецема» совместно с Московским автогосударственным мобильно-дорожным техническим университетом и при поддержке Росавтодора, а также с использованием технологий компании Caterpillar разработал и освоил производство дорожной техники БЦМ-261, предназначенной для скоростной непрерывной укладки асфальтобетонной смеси. Она позволяет как предельно качественно и быстро производить замену дорожного покрытия, так и укладывать новое полотно. По результатам неоднократных испытаний и проверок были доказаны преимущества инновационных технологий в ремонте, реконструкции и строительстве автомобильных дорог по отношению к традиционным технологиям, аналогов которых сегодня в России просто не существует.

Конечно, современные качественные дороги строятся, но ям на дорогах старых хватит ещё и на наш век, и на век «Бецемы»... Кстати, до векового юбилея этому предприятию осталось не так уж много, ведь история его началась не с реорганизации 1991 года, а с создания в 1932 году завода по производству железобетонных изделий «Стандарт-Бетон», который только в начале Великой Отечественной войны был переориентирован на машиностроение.

Поэтому и для более привычного, как для дорожников, так и для водителей «ямочного» ремонта «Бецема» тоже предлагает свою продукцию. Например, уникальную для российского рынка модель – машину для «ямочного» ремонта БЦМ-24.5. Количество единиц реализованной техники уже перевалило за полторы тысячи, что подтверждает её востребованность у отечественных дорожно-строительных организаций. Эта техника позволяет устранять практические любые дефекты покрытия на дорогах, мостах и пешеходных зонах.



И тогда можно будет говорить не «Эх...», а «Ах, дороги!..».

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Техника техникой, но что она без людей? И на дорогах, и на предприятии.

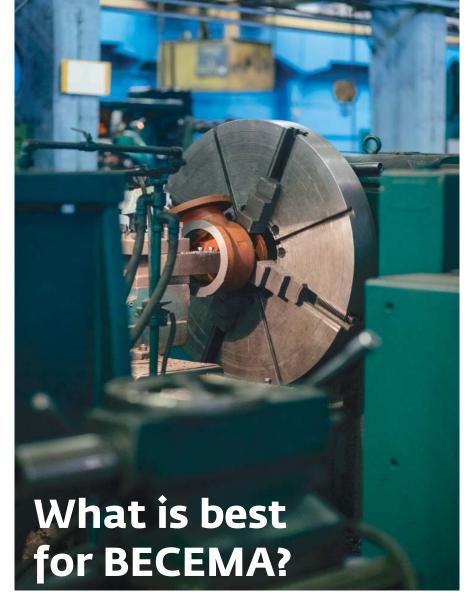
– Именно профессиональный коллектив стал той основой, на которой держалась «Бецема», – говорит заместитель генерального директора Эдуард Эльфенбайн. – Заводчане – это особая порода. Люди основательные, стойкие, которые не прыгают с места на место в поисках лучшей жизни.

Сохраняя «костяк» опытных работников, на заводе «Бецема» не забывают и о тех, кто придёт им на смену, а потому уделяют большое внимание сотрудничеству с образовательными учреждениями, выпускающими специалистов для машиностроительной отрасли. Один из важнейших партнёров - Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ). Причём сотрудничество это приносит пользу обеим сторонам: на базе завода успешно функционирует кафедра дорожно-строительных машин, организованы условия для прохождения профессиональной практики студентов университета, сотрудники предприятия получают возможность повышения своей квалификации, а многие выпускники МАДИ после окончания учёбы смогли трудоустроиться на завод.

Кроме того, результатом совместной работы «Бецемы» и МАДИ уже стало несколько совместных проектов в сфере проектирования и создания дорожных и технологических машин.

- Наши специалисты проходят обучение и повышение квалификации и на специализированных предприятиях отрасли в Германии, Голландии, США, - рассказывает генеральный директор Сергей Трифонов. - Сложившаяся на нашем заводе команда профессионалов и собственный испытательный центр позволяют нам разрабатывать и производить уникальную продукцию под индивидуальные потребности наших клиентов. Мы постоянно ведём новые разработки, осваиваем производство высокотехнологичных изделий и конструкций, соответствующих всем европейским стандартам качества. Интеллектуальный и производственный потенциал нашей компании позволяет не останавливаться на достигнутом, идти в ногу со временем и воплощать даже самые смелые проекты.





EXPERIENCE AND INNOVATION

«It is worth bringing tourists to this place so to raise the spirit of patriotism and spirit in general...». - such thoughts we shared with our journalist colleagues when a few years ago we visited the company located in Krasnogorsk, the «head town of the Moscow region» for the first time. The «queue» of western trucks, the huge workshops which had not been abandoned in the post-Soviet period, which had not been leased out to small businesses for handicraft workshops or for warehouses of consumer goods purchased abroad and ready for sale, and the plans and ideas that the plant managers told us about - all this made us proud of the country, the Moscow Region, this city and this plant. To be proud as though we ourselves were somehow involved in the success of this enterprise. Proud, not of the past, but of the present and the future.

But pride is pride, patriotism is patriotism, and the Becema plant not only knows how to develop and create its own, domestic unique mechanisms, but also how to use the latest advanced technologies of partner companies, including foreign ones, for the benefit of itself and the consumers of its products. After all, even the new name that the Krasnogorsk plant Cemmash got when it was reorganized as a closed joint-stock company in 1991 was a combination of its old name and the name of the

Dutch concern Begemann, with which it had cooperated successfully for two years that time.

«Joint work with the Netherlands has enabled the company to move to a new level,» says Eduard Elfenbein, Deputy Director General in charge of sales. «Dutch equipment was bought, the quality of the products improved, and the visual design became better, which proved very important in the new environment. After all, very few people in Russia at that time had any idea about marketing. The Dutch party helped a lot in this respect. The employees of the plant were able to rely on the world experience having visited enterprises of the same type in Europe. New licenses were acquired.

Thus, Becema was born. The decision on its establishment was taken by the Council of Ministers of the USSR. It was in the last year of its operation. It ceased to exist a long time ago, but the company not only «keeps its record», it continues and develops its history!»

«Today, Becema means a wealth of experience gained over the years and modern innovations. I think that such a combination is what makes the company successful. We have not forgotten our traditions and have not lost the Soviet capacities, but at the same time we clearly understand that technology does not stop there and we introduce the most effective modern methods and tools,

I magine a Russian company with trucks standing in line: German MAN and Mercedes, French Renault, Swedish Scania, Volvo, Dutch DAF, Italian Iveco and American Ford. Standing and waiting... for Russian equipment to be installed on them. Would you say that's fantastic? - Not at all! Get acquainted, if for some reason you're not yet familiar with it: Becema Machine-Building Plant.

both in the production sphere and in the management sphere» – continues Mr. Elfenbein.

SUBSTITUTE THE IMPORTS, INCREASE THE EXPORTS...

Prior to the pandemic, «import substitution» used to be almost the most frequent word combination in press and on «high rostrum». Meanwhile, Becema not only thought about «substituting» something produced in Russia, but also about developing exports. Actually, not only did they think about it, they worked hard in this direction.

Here are some figures: while the volume of exports in 2019 amounted to 30 million 744 thousand 179 roubles, by the end of the year 2020 it reached as much as 54 million 978 thousand 317 roubles. The increase for the year is 79%. After all, 2020 was a pandemic year, when it seemed that not only individuals, but even countries became «self-isolated». By the way, this success, according to the company's management, is not only the merit of the plant:

«Today, there is tremendous support for small, medium and large businesses from the central and regional authorities,» says Sergei Trifonov, CEO of the Becema machine-building plant. «Programmes aimed at developing export potential stimulate business, and thanks to these consistent initiatives, there has been a very real and tangible increase in economic indicators. Thanks to strong support from the Russian Export Centre, the Russian Ministry of Industry and Trade and regional support from the Support Fund for External Economic Activity of the Moscow Region, we actively expand our export markets. Our cement trucks are demanded in Kazakhstan and Uzbekistan. Today it is important for us to establish our presence on the markets of Belarus, Armenia, Vietnam, Azerbaijan and India. The more so that the production of the plant meets the modern standards of quality and provides a worthy and competitive alternative to imported counterparts.»



«The plant actively restores the lost export relations with the countries and reaches new levels of interaction with investors,» - continues Mr. Trifonov. «To this end, we have taken part and qualified among manufacturers of federal importance and manufacturers of regional importance for the implementation of corporate programmes on increasing competitiveness, approved by Decree No. 191 of the Government of the Russian Federation dated 23.02.2019. Thanks to such strong support from the Russian Export Centre, the Russian Ministry of Industry and Trade and regional support from the Support Fund for External Economic Activity of the Moscow Region, the plant will increase its turnover, expand its export markets and reach new levels of international cooperation.»

Becema's products are successfully operated not only in a number of Russian regions, including those with difficult climatic and road conditions, but also in countries of near and far abroad both at state and commercial enterprises. The company has experience in supplying to such

countries as Cuba, Iran, Iraq, Jordan, UAE, Yemen, Vietnam, Kazakhstan, Uzbekistan, Azerbaijan, Ukraine, Belarus, Holland, Germany, Libya, Sudan, India.

The company has a quality management system. All manufactured products meet the requirements of TUV international standard and GOST R ISO 9001. All semi-trailer tanks for oil products and liquefied gases are designed in accordance with GOST R 50913-96 and meet European requirements for the safe transportation of flammable materials (ADR). The containers are manufactured using special technology from 09G2S steel, aluminium and corrosion-resistant steel. There are international certificates API, TUV (Germany), NORO.

Products manufactured by Becema are intended for use in construction and mining industries, on cement, oil, chemical and metallurgical plants. Its main export products are technological equipment, dump-trucks, hoppers for vacuum sweepers, cement tankers, tanks for transporting various liquids, road machinery...

Let's talk about machinery.

TO TRANSPORT CEMENT, TO BUILD PLANTS...

Let's start with the cement trucks and process equipment for the cement industry that Becema produces. After all, this sector develops dynamically in Russia and, along with other strategic industries, it needs to undergo constructive changes and development.

Cement is called «bread of construction». New models of equipment for its transportation are able to optimize the logistics processes of the enterprise, reduce costs for sales of finished products, especially in severe weather and road conditions, typical for industrial regions of the country.

Range of special equipment, which is produced at Becema, includes cementcarriers on one-, two- and three-axle semi-trailers, equipped with compressor units. Let's say a few words about the technological advantages of these cementcarriers. First of all, they can be used not only for transportation of cement, but also for transportation of other powder and powder-like materials: mineral powder, lime. Secondly, low-alloy carbon steel O9G2S or aluminum alloy AMG-5 is used for cement tankers production. Thirdly, the weight of a fully loaded cement trailer does not exceed the permissible limit of 40 tonnes (TC-21.1AL). Furthermore, the cement carrying semi-trailers are designed for traffic on roads of categories I, II and III. The model range includes a cement carrying trailer to deliver bulk materials to hard-to-reach areas (BCM-50) mounted on a cross-country chassis.

The cement trailer is equipped with a special hose for quick loading and unloading is performed using a compressor.

The manufacturer of cement trailers carries out mandatory factory trials prior to shipment to customers. Warranty and post-warranty service are available for all the customers.

As for the cement industry, Becema offers modern solutions aimed at modernizing processes of production. Improved technological equipment will considerably expand capabilities and increase economic efficiency of the enterprise. The introduction of new production standards is a necessary measure for progressive development and the maintenance of the existing production capacities.

Today, production capacities of the Becema Machine-Building Plant allow for modernization of existing industrial facilities with the latest, customized equipment and cement plants construction.

ONE LESS «TROUBLE» IN RUSSIA...

We have already mentioned that the product range of the company includes a cement trailer capable of delivering bulk materials to hard-to-reach areas, although this is better of course if the towns and

districts can be reached by road. So, the next subject for discussion is road construction machinery.

The Becema Machine-Building Plant is a recognized leader in this field. The company is a full-cycle manufacturer of special-purpose machinery with various functions, from development of design using the latest software up to testing of finished products in its own test centre. Careful control at all stages of production and a modern quality management system guarantees its effectiveness and durability. Thanks to high reliability of its products, the plant is firmly established on the domestic market in spite of the abundance of foreign competitors.

«The modern federal road network in Russia has been significantly transformed in recent years,» says Sergei Trifonov, CEO of the company. «The government constantly comes up with topical initiatives and proposals aimed at its modernization.

The most favourable conditions have also been created today for the development of the related machine-building industry. In particular, as part of implementation of the Safe and Quality Roads national project initiated by the Ministry of Transport of the Russian Federation and the Federal Road Agency, Becema Machine-Building Plant together with the Moscow Automobile and Road Construction State Technical University and with support from Rosavtodor, using Caterpillar technology, has developed and mastered production of BCM-261 road machinery designed for high-speed continuous paving of asphaltconcrete mix. It allows extremely qualitative and fast change of road pavement; it is also perfect for laying of new asphalt pavement. By results of repeated tests and examinations, innovative technologies have proved their

advantages in repair, reconstruction and construction of highways in comparison with traditional technologies which have no analogues in Russia today.

Of course, modern high-quality roads are under construction, but potholes on the old roads are enough both for our century and for the century of Becema... By the way, there is not much time left till the hundredth anniversary of this enterprise, because its history started not with reorganization in 1991, but with the establishment of the plant for the production of reinforced concrete products «Standard-Beton» in 1932, which was reoriented to mechanical engineering at the beginning of the Great Patriotic War.

Therefore, Becema offers its products also for the more familiar, both for road builders and drivers, «patch» repairs. For example, it has a unique model for the Russian market - the pothole patching machine BCM-24.5. The number of the machines sold has already exceeded one thousand and a half, which confirms its high demand among the Russian road builders. This technique allows you to fix almost any defects in the pavement on the roads, bridges and pedestrian areas.

The list of models produced by Becema also includes equipment such as machines for filling roadsides, thermos bunkers and crushed stone spreaders to optimize construction work and achieve the highest quality pavement.

This means that soon we will be able to say not « Argh...», but «Ah, the roads...».

THE HUMAN FACTOR

Machinery is machinery, but what is it without people? Both on the roads and within the company.

«A professional team is the foundation of Becema,» says Deputy Director General

Eduard Elfenbain.»The plant workers are a special kind of people. Thorough, resilient, they don't job-hop in search of a better life.»

While preserving the «backbone» of experienced employees, Becema does not forget about those who will replace them, and therefore pays great attention to cooperation with educational institutions which train specialists for the machine-building industry. One of the most important partners is the Moscow Automobile and Road Construction State Technical University (MADI). This cooperation is beneficial for both parties: the Road Construction Machinery Department of the institute operates successfully at the plant; there are favorable conditions for professional practice of university students; the plant's employees have the opportunity to improve their skills, and many MADI graduates are able to be employed by the plant after graduation.

In addition, the joint work of Becema and MADI has already resulted in several joint projects in the field of road and industrial machinery design and development.

«Our specialists receive training and advanced training at specialized industry enterprises in Germany, the Netherlands and the USA,» says CEO Sergei Trifonov.

« Our team of professionals and our own test centre enable us to develop and produce unique products for the individual needs of our customers. We constantly develop new products and master the production of high-tech products and designs which meet all European quality standards. The intellectual and production potential of our company allows us to keep up with the times and implement even the most ambitious projects.»





Business DIALOG Media

Russian Business Guide

Экспортёр года 2021



при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ

Генеральный партнёр



Официальные партнёры:









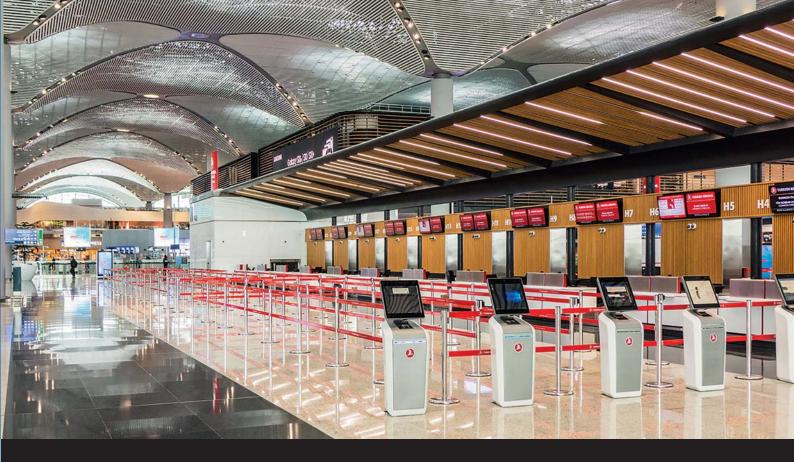
Партнёры:











TURKISH AIRLINES

CORPORATE CLUB



г. Москва , ул. Валовая д.35 БЦ "WALL STREET" +7(495)775-08-49 ex. 53611, 53626 corporate.mow@thy.com corporatehelpdesk.ru@thy.com



"

История межгосударственных российскотурецких отношений насчитывает свыше пяти веков, и сегодня Турция — один из основных внешнеторговых партнеров России. КПМГ в России и СНГ способствует развитию деловых связей между двумя странами, превращая профессиональные знания в реальную экономическую выгоду в интересах своих клиентов и международных рынков капитала.

Мурат Каракаш

Управляющий партнер КПМГ в Азербайджане, руководитель Группы по работе с турецкими компаниями КПМГ в России и СНГ

КПМГ – международная сеть независимых фирм-членов, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги. Читайте актуальную и эксклюзивную информацию о бизнесе в России на контентном портале KPMG Mustread.



© 2021 г. КПМГ. КПМГ означает АО «КПМГ», ООО «КПМГ Налоги и Консультирование», компании, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, и КПМГ Лимитед, компанию, зарегистрированную в соответствии с Законом о компаниях (о. Гернси), 2008 г. Все права защищены.

КРМС и логотип КРМС являются товарными знаками, используемыми по лицензии участниками глобальной организации независимых фирм КПМГ.

РЕКЛАМА 0+

