

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide

26/148 сентябрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ENG + РУС

НУРЛАН БОРАМБАЕВ,
Торговый представитель Республики Казахстан
в Российской Федерации:

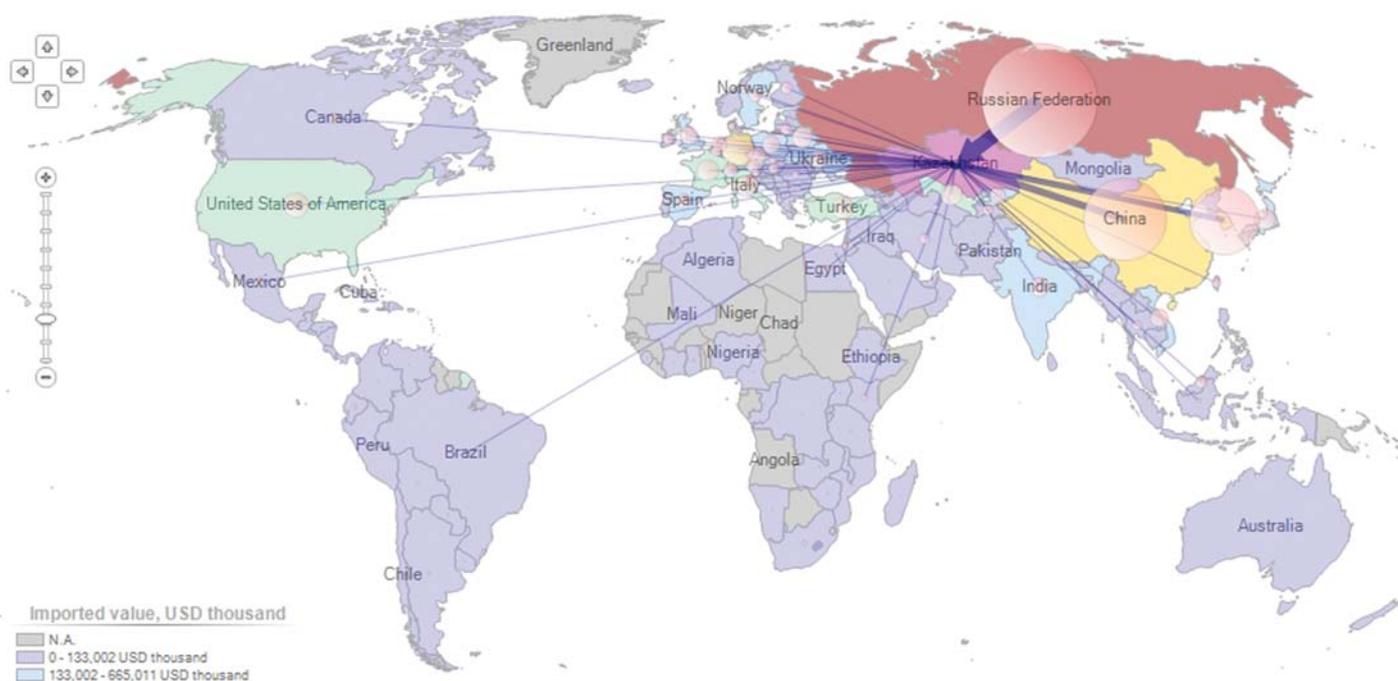
**УКРЕПЛЯЕМ БИЗНЕС-СВЯЗИ
В ИНТЕРЕСАХ КАЗАХСТАНА И РОССИИ**

ДЕЛАЕМ ЭКСПОРТ ВОЗМОЖНЫМ!

MAKING EXPORT POSSIBLE!

List of supplying markets for a product imported by Kazakhstan in 2020

Product : TOTAL All products



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 26/148 сентябрь 2021

Дата выхода в свет: 08.09.2021

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Mikhail Nikolaevich Grunin**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 26/148 September 2021

Date of issue: 08.09.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

**БАХЫТ СУЛТАНОВ,
МИНИСТР ТОРГОВЛИ И ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН:**
«ЗА СЧЁТ СОКРАЩЕНИЯ ТОРГОВОЙ ЦЕПОЧКИ И ХАОТИЧНОЙ
ЛОГИСТИКИ СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ НА ПОЛКАХ БУДЕТ
МАКСИМАЛЬНО ПРИБЛИЖЕНА К СЕБЕСТОИМОСТИ».

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

НУРЛАН БОРАМБАЕВ:
УКРЕПЛЯЕМ БИЗНЕС-СВЯЗИ В ИНТЕРЕСАХ КАЗАХСТАНА И РОССИИ
ГЛАВА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О НОВЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТАХ ДВУХ
СТРАН.

ЭКСПОРТ

12

АЗАМАТ АСКАРУЛЫ:
ТОРГОВЛЯ ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ
О ТОМ, КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНЫ ДЛЯ
КАЗАХСТАНСКИХ ЭКСПОРТЁРОВ, РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АО «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ «QAZTRADE».

ИСТОРИИ УСПЕХА

16

**LAFARGENOLCIM: «С НАМИ СТРОИТЕЛЬСТВО СКВАЖИН –
БЕЗОПАСНЕЕ И КАЧЕСТВЕННЕЕ!»**
LAFARGENOLCIM СОЗДАЕТ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ
ПРОДУКТЫ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И КРУПНЫХ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ.

22

СЕРГЕЙ ЛЫТКО, «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»:
«НАША МИССИЯ – СДЕЛАТЬ МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ ПРОСТОЙ И
БЕЗОПАСНОЙ!»

28

ЕЛЕНА КОНДАКОВА:
«БАУРСАК» – ЭТО КАЧЕСТВЕННО, НАТУРАЛЬНО И, КОНЕЧНО, ВКУСНО!»

34

ПРИРОДА ЧИСТОЙ ВОДЫ
КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ НЕ ТРЕБУЮТ ЖЕРТВ. ПРОСТО НАДО ПИТЬ
ПОЛЕЗНУЮ, ПРИРОДНУЮ ВОДУ, – СЧИТАЮТ В КОМПАНИИ
ООО «ПОСТНОФ И КО».

38

БАБОЧКА ВЫСОКОГО ПОЛЁТА
СИМВОЛОМ КРУПНЕЙШЕГО В КАЗАХСТАНЕ МОЛОЧНОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ТОО «ДЕП» СТАЛА БАБОЧКА, КОТОРАЯ ПОЛЮБИЛАСЬ
И РОССИЙСКИМ ПОКУПАТЕЛЯМ.



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



**Бахыт Султанов,
министр торговли и интеграции
Республики Казахстан:**

«ЗА СЧЁТ СОКРАЩЕНИЯ ТОРГОВОЙ ЦЕПОЧКИ И ХАОТИЧНОЙ ЛОГИСТИКИ СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ НА ПОЛКАХ БУДЕТ МАКСИМАЛЬНО ПРИБЛИЖЕНА К СЕБЕСТОИМОСТИ»

Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан создано в условиях трансформации мировой торговли и усиления протекционистского настроения между крупнейшими экономиками мира. Последствия пандемии COVID-19 в прошлом году существенно ослабили глобальную деловую активность, особенно международную торговлю. О влиянии пандемии на экспорт казахстанской продукции, а также о конкретных точечных мерах по продвижению продукции высоких переделов беседуем с Бахытом Турлыхановичем Султановым, министром торговли и интеграции Республики Казахстан.

– Расскажите, какое влияние оказали экономические и социальные потрясения, вызванные COVID-19, на всю мировую торговлю в целом и экспорт казахстанской продукции в частности?

– Кризис отразился на географии казахстанского экспорта. В пандемический 2020 год количество стран, куда мы поставляли свою продукцию последние три года, снизилось со 190 до 119 единиц. Это произошло из-за изменений в цепи добавленной стоимости, санкционных прений между третьими странами, карантинных ограничений на ввоз и вывоз товаров торговыми партнёрами.

В то же время открылись и новые рынки: Багамские Острова, Камерун, Судан, Босния и Герцеговина, Сальвадор, Никарагуа, Острова Кайман, Гайана.

Карантинные ограничения и сбои в цепочках поставок в меньшей степени затронули торговлю сельхозтоварами. Ажиотажные закупки странами базовых продуктов питания позволили нарастить экспорт казахстанской обработанной сельхозпродукции на 18,1% (с 1,1 до 1,3 млрд \$). В то же время локадуны привели к падению спроса на непродовольственные товары почти на 20%

(с 56,7 до 45,5 млрд \$). В целом количество экспортируемых товарных позиций снизилось за 2020 год на 5,8% (с 5586 до 5264 штук).

Оперативно принимаемые правительством меры позволили нам избежать значительного снижения несырьевого экспорта в 2020 году: падение составило лишь 2,8%.

– Проблемы с логистикой оказали крайне негативное влияние на экспорт продукции в 2020 году. Расскажите, как вы справлялись с данной ситуацией?

– На фоне роста экспорта, хоть и незначительного (на 7,5%), в марте прошлого

года уже в апреле того же года мы наблюдали резкое снижение на 10,6%. Данный период как раз пришёлся на ограничения на границах.

Сегодня логистика занимает порядка 30% стоимости продукции, делая её априори неконкурентоспособной на мировом рынке.

Для поддержки отечественных производителей с 2019 года нами был введён инструмент возмещения затрат экспортёров обработанной продукции по доставке товаров от завода изготовителя до импортёра. Благодаря поддержке около 300 предприятий стало поставлять свою продукцию на более дальние расстояния.

В прошлом году запущена программа «Экспортная акселерация». Её первыми участниками стали 35 компаний пищевого сектора, ориентированные на китайское направление. Недавно начался приём новых участников. Сейчас планируем предприятия в таких отраслях, как машиностроение, химическая, лёгкая и пищевая промышленность и также сфера услуг. Целевыми рынками для точечного продвижения выбраны Китайская Народная Республика, ОАЭ, Россия и страны Центральной Азии.

В целях налаживания оптимальных вариантов поставок приоритетной экспортной продукции нами начата работа по формированию Евразийской товаропроводящей системы и трансграничных хабов.

В развитии современной трансграничной торгово-логистической инфраструктуры основными точками роста станут Хоргосский узел на границе с Китаем и МЦТЭС «Центральная Азия» на казахстанско-узбекской границе. Аналогичные центры будут созданы на границе с Кыргызстаном и Россией.

Таким образом, будет обеспечена координация товаров, грузов и услуг по осям «Восток – Запад» и «Север – Юг» на международных коридорах, проходящих по территории Казахстана.

Здесь для нас представляет ценность экспертно-аналитическая поддержка по развитию торгово-логистического потенциала Центрально-Азиатского региона, оказываемая Евразийским банком развития.

При содействии Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) мы запускаем второй этап проекта по оптимизации локальных цепочек добавочной стоимости, ориентированный на усиление торговой связанности между странами региона. Это позволит увеличить грузопотоки по международным транспортным коридорам втрое.

– Расскажите о конкретных точечных мерах по продвижению продукции высоких переделов.

– Средний темп экспорта товаров высшего передела из года в год показывает положительный рост.

Так, в 2020 году экспорт казахстанских обработанных товаров высшего передела вырос по сравнению с 2019 годом на 7% и составил 3,8 млрд \$.

Из 100 несырьевых товарных позиций с наибольшим потенциалом экспорта сформирован список приоритетных 16 товаров и услуг с дополнительным ростом экспорта на 13,5 млрд \$. Данный проект реализуется под контролем Проектного офиса Канцелярии премьер-министра, а карты инициатив уполномоченных органов утверждены протоколом премьер-министра.

На рассмотрение членов совета был представлен пул из 30 инвестиционных проектов по производству «сложной» продукции с ориентиром на экспорт.

Сегодня уже реализуется 13 проектов с экспортным потенциалом 2,4 млрд \$.

Среди них: совместный проект с привлечением американских инвестиций Tyson Foods общей мощностью не менее 60 тыс. тонн переработанной мясной продукции, запуск новых производств на базе казахстанско-немецкого проекта Baumann общей мощностью не менее 80 тыс. тонн мяса. Порядка 430 млн \$ экспорта мяса свинины будет обеспечено в рамках инвестиционных проектов АПК «БАВАРИЯ», AgriGo и Tönnies.

Вместе с тем в нефтехимической отрасли реализуются крупные проекты по производству полипропилена (ТОО КРП), карбамида (ТОО «Объединённая химическая компания»), метанола и олефинов (WestGasOil Pte. LTD) на сумму более 360 млн \$.

По 17 проектам планируется нарастить дополнительный экспорт казахстанской продукции (баранина, говядина, растительные масла и свинина) на сумму 2,3 млрд \$. Сейчас активно ведётся работа по привлечению иностранных инвестиций.

Снижению издержек экспортной торговли будут способствовать новые цифровые решения.

Министерством торговли уже начата работа по формированию архитектуры Digital Export на базе Единого экспортного портала: export.gov.kz.

В целях упрощения торговых процедур стран Центральной Азии и перевода их в цифровой формат совместно с Европейским союзом и Международным торговым центром реализуется четырёхлетний проект Ready4Trade Central Asia.

В результате повысится прозрачность трансграничных требований, устранятся нормативные и процедурные барьеры, будет обеспечено соблюдение торговых формальностей, увеличатся объёмы трансграничной электронной торговли.

В рамках сотрудничества с сингапур-

ской компанией CrimsonLogic прорабатывается вопрос автоматизации цифровой торговли, в том числе автоматизация процессов технического регулирования для борьбы с «серыми» и «чёрными» сертификатами.

Для расширения и развития экспортных направлений активно используются широкие возможности интернет-торговли.

Нами уже успешно освоена платформа Alibaba. Включение Казахстана в список верифицированных стран на Amazon открыло новое окно возможностей для казахстанских товаропроизводителей в европейском и американском направлениях.

Совместно с МФЦА для глобальных международных компаний, специализирующихся на электронной торговле мы создаём благоприятные условия и особый регуляторный режим. Например, в прошлом году AWS зарегистрировал компанию на территории МФЦА.

– Ещё одним приоритетным направлением в развитии экспортного потенциала страны является сфера услуг, которая имеет исключительно важное значение для долгосрочного экономического развития. Расскажите, как обстоят дела в данной сфере?

– По имеющимся прогнозам, экспортные возможности только по четырём видам услуг (туристические, IT, грузовой и пассажирский авиатранзит) оцениваются в 4,4 млрд \$.

Беспрецедентное ускорение темпов цифровизации выявило имеющийся человеческий капитал в сфере IT, для которого создана современная инфраструктура. Данная отрасль представляет для нас особый интерес, так как она не имеет привязки к географии и временным рынкам и создаёт добавленную стоимость внутри страны, сопоставимую с производителем традиционных товаров.

Так, на сегодняшний день имеется ряд договорённостей с соседними странами по внедрению пилотного проекта интеллектуальной системы видеоконтроля, фиксирующей правонарушения на улицах и дорогах города (аналогично системе «Сергек»).

В целях стимулирования данной отрасли мы планируем возмещать часть экспортных затрат участников IT-сектора, осваивающих новые рынки сбыта.

Вместе с тем у Казахстана большой потенциал развития экспорта медицинских услуг.

Таким образом, уверен, что сектор услуг должен стать ключевым направлением в реализации экспортного потенциала страны.

Bakhyt Sultanov, Minister of Trade and Integration of the Republic of Kazakhstan:

“THANKS TO THE REDUCTION OF THE TRADE CHAIN AND UNREGULATED LOGISTICS, THE COST OF PRODUCTS ON THE SHELVES WILL BE AS CLOSE TO THE COST OF PRODUCTION AS POSSIBLE”



The Ministry of Trade and Integration of the Republic of Kazakhstan was created in the environment of global trade transformation and strengthening of protectionist moods within the largest economies of the world. Last year the consequences of the COVID-19 pandemic significantly weakened global business activity, especially international trade. To discuss the impact of the pandemic on the export of Kazakhstani products, as well as specific targeted measures to promote high value-added products, we have talked to Bakhyt Turlykhanovich Sultanov, Minister of Trade and Integration of the Republic of Kazakhstan.

– *Mr. Sultanov, what was the impact of the economic and social turmoil caused by COVID-19 on global trade in general and the export of Kazakhstani products in particular?*

– The crisis reflected on the geography of Kazakhstani exports. In the 2020 pandemic year, the number of countries to which we supplied our products for the last three years decreased from 190 to 119. This was due to changes in the value chain, the sanctions debate between third countries, quarantine restrictions on the import and export of goods by trading partners.

At the same time, there appeared new markets: Bahamas, Cameroon, Sudan, Bosnia and Herzegovina, El Salvador, Nicaragua, Cayman Islands, Guyana.

Quarantine restrictions and supply-chain breakdowns affected agricultural trade to a lesser extent. The boom in the purchasing of basic food products by the countries allowed to increase exports of Kazakhstan processed agricultural products by 18.1% (from \$1.1 billion to \$1.3 billion). At the same time, lockdowns led to a decline in demand for non-food products by almost 20% (from \$56.7 billion to \$45.5 billion). In general, the number of exported items fell by 5.8% in 2020 (from 5,586 to 5,264 items).

Measures promptly taken by the government allowed us to avoid a significant decline in non-commodity exports in 2020: the fall was only 2.8%.

- Problems with logistics had an extremely negative impact on product exports in 2020. How did you cope with this situation?

- Against the background of export growth, though insignificant (by 7.5%), in March last year, we saw a sharp decline by 10.6% in April of this year. This period fell precisely on restrictions at the borders.

Today logistics takes about 30% of the cost of production, making it uncompetitive on the world market.

In 2019, we introduced a tool to support domestic producers by refunding the costs of exporters of processed products for the delivery of goods from the manufacturer's plant to the importer. Thanks to the support, about 300 enterprises began to deliver their products across longer distances.

Last year the Export Acceleration program was launched. Its first participants were 35 companies of the food industry focused on the Chinese direction. Recently we started accepting new participants. Currently we plan enterprises in mechanical engineering, chemical, light and food industries, as well as in the services sector. The target markets for point-to-point promotion are the People's Republic of China, the UAE, Russia, and Central Asian countries.

In order to establish optimal delivery options of priority export products, we have begun work on the establishment of the Eurasian commodity distribution system and cross-border hubs.

The main points of growth in the development of modern cross-border trade and logistics infrastructure will be the Khorgos Hub on the border with China and the International Center for Trade and Economic Cooperation "Central Asia" on the Kazakhstan-Uzbekistan border. Similar centers will be established on the border with Kyrgyzstan and Russia.

Thus, coordination of goods, cargo and services along the East-West and North-South lines of international corridors crossing the territory of Kazakhstan will be ensured. The expert and analytical support of the Eurasian Development Bank for the development of the Central Asian region's trade and logistics potential is very valuable for us here.

With the assistance of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), we launch the second stage of a project to optimize local added-value chains, focusing on strengthening trade ties between the countries of the region. This will make it possible to triple freight flows along international transport corridors.

- Tell us about specific targeted measures to promote high value-added products.

- The average rate of exports of high value-added goods shows positive growth from year to year.

For example, in 2020, exports of Kazakhstani processed goods of high value added increased by 7% compared to 2019 and amounted to \$3.8 billion.

The list of priority 16 goods and services with an additional export growth of \$13.5 billion was formed out of 100 non-resource commodity items with the highest export potential. This project is implemented under the control of the Project Cabinet of the Prime Minister's Office, and the initiative cards of the authorized bodies have been approved by the protocol of the Prime Minister.

A pool of 30 investment projects on production of "complex" products with a focus on exports was submitted for consideration of members of the Council.

Today 13 projects with an export potential of \$2.4 billion are already being implemented.

Among them: a joint project involving American investment Tyson Foods with a total capacity of at least 60 thousand tons of processed meat products, the launch of new production facilities on the basis of the Kazakh-German Baumann project with a total capacity of at least 80 thousand tons of meat. About \$430 mln of pork meat export will



be provided by investment projects of AIC BAVARIA, AgriGo and Tönnies.

At the same time, major projects on production of polypropylene (KPI LLP), carbamide (United Chemical Company LLP), methanol and olefins (WestGasOil Pte. LTD) worth more than \$360 million are being implemented in the petrochemical industry.

Additional exports of Kazakhstani products (lamb, beef, vegetable oils and pork) worth \$2.3 bln are planned to be increased through 17 projects. Now the work on attraction of foreign investments is actively conducted.

The new digital solutions will help to reduce the cost of export trade.

The Ministry of Trade has already begun work on establishing the Digital Export architecture on the basis of the Unified Export Portal: export.gov.kz.

The four-year project Ready4Trade Central Asia is being implemented jointly with the European Union and the International Trade Center in order to simplify trade procedures for Central Asian countries and transfer them into a digital format.

As a result, cross-border requirements will become more transparent, regulatory and procedural barriers will be eliminated, trade procedures will be enforced, and the volume of cross-border electronic trade will increase.

Within the framework of cooperation with the Singapore company CrimsonLogic, the issue of digital trade automation, including the automation of technical regulation processes to struggle against "gray" and "black" certificates, is being studied.

Extensive possibilities of Internet trade are actively used to expand and develop export directions.

Alibaba platform has already been successfully used by us. Kazakhstan included in the list of verified countries on Amazon has opened a new window of opportunity for Kazakh producers in European and American directions.

Together with AIFC, we create favorable conditions and a special regulatory regime for global international companies specializing in e-commerce. For example, last year AWS registered a company on the territory of AIFC.

- Another priority in the development of the export potential of the country is the service sector, which is extremely important for long-term economic development. Could you tell us about the state of affairs in this sphere?

- According to existing forecasts, the export potential of only four types of services (tourism, IT, freight and passenger air transport) is estimated at \$4.4 billion.

The unprecedented acceleration in the pace of digitalization has revealed the human capital available in IT, which has a modern infrastructure.

This industry is of particular interest to us because it is not tied to geography and temporary markets and creates added value within the country, which is comparable to that of the traditional goods producers.

So, to date, there is a number of agreements with neighboring countries on the implementation of a pilot project of an intelligent video surveillance system that captures violations on the streets and roads of the city (similar to the Sergek system).

In order to stimulate this industry, we plan to compensate part of the export costs of IT-sector participants who develop new markets.

At the same time, Kazakhstan has great potential for the development of medical services exports.

So I am sure that the services sector should become a key area in the realization of the country's export potential.



НУРЛАН БОРАМБАЕВ:

УКРЕПЛЯЕМ БИЗНЕС-СВЯЗИ В ИНТЕРЕСАХ КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Нурлан Борамбаев возглавляет Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации более двух лет. Непростой период в мировой экономике. Потрясения, связанные с пандемией, пришлись именно на это время. Но показатели сотрудничества двух государств если и снизились, то незначительно. А сейчас появляются новые прорывные взаимовыгодные проекты. В этом – немалая заслуга Торгпредства Казахстана, нацеленного на широкую бизнес-интеграцию соседних стран.

– Нурлан Оралбекович, Российская Федерация и Республика Казахстан – давние партнёры, отношения развиваются во всех сферах. Какую роль в укреплении этого взаимодействия играет Торговое представительство Казахстана?

– Действительно, наши страны очень близки, и не только географически. Лидеры двух стран тоже многократно подтверждали курс на развитие трансграничного экономического партнёрства. Однако есть различия в законодательстве, это влияет и на правила ведения бизнеса. Существуют кое-какие нюансы в разных регионах России. Сразу во всем этом разобраться трудно. И когда кто-то из казахстанских предпринимателей планирует вести дела в России, ему лучше сразу обратиться к нам. И не только на начальной стадии. Торгпредство сопровождает бизнес на всех этапах реализации проектов.

У нас тесный контакт с Торговым представителем Российской Федерации в Республике Казахстан. Поэтому в союзе с российскими коллегами мы активно содействуем созданию совместных предпри-

ятий. Важнейшая часть работы – развитие приграничной торговли и инвестиций. Вдоль границы – 12 субъектов РФ и 7 областей РК, которые тесно связаны между собой. Мы помогаем налаживать связи и между регионами-соседями, содействуем росту регионального товарооборота.

– На каких площадках встречаются наши предприниматели? Что значит в конгрессно-выставочной повестке Торгпредства на этот год?

– Особую роль в деловом взаимодействии традиционно играет ежегодный межрегиональный форум Казахстана и России. В августе Президент Российской Федерации Владимир Путин на встрече с Президентом Республики Казахстан Касым-Жомартом Токаевым выразил надежду, что форум состоится в октябре в очном или онлайн-формате: «Люди ждут, это очень важно с точки зрения придания дополнительного импульса нашим союзническим отношениям», – сказал он. Напомню, ранее предполагалось, что ежегодный форум с участием глав двух

государств в Кокшетау состоится во второй декаде октября 2020 года, но он был перенесен на более поздний срок из-за пандемии.

Яркими событиями этого года в наших отношениях стали торгово-экономические миссии Казахстана в Екатеринбурге и Казани. Совсем недавно, в конце июля на казахстанско-российском бизнес-форуме в столице Татарстана казахстанскую делегацию представили 20 компаний, работающих в сферах нефтехимии, электротехнического машиностроения, машиностроения, производства труб, пищевой промышленности и др. Итогом торгово-экономической миссии стало подписание ряда контрактов на поставку электротехнической продукции, молочной продукции, макаронных изделий, соли и полипропиленовой продукции.

ТОРГПРЕДСТВО КАЗАХСТАНА В РОССИИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ
КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
КАЖДОГО РЕГИОНА КАЗАХСТАНА. ТОРГОВЫМ СЕТЯМ УДОБНЕЕ
РАБОТАТЬ С ОДНИМ ЮРЛИЦОМ С ГАРАНТИЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ОБЪЕМОВ И КАЧЕСТВА ПОСТАВОК

– Насколько активен российский бизнес в желани работать на рынках Казахстана? Инвестирует ли в Россию Казахстан?

– В прошлом году, даже в условиях глобального спада инвестиционной активности, приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан за девять месяцев составил 17 млрд долларов. Более 1 млрд из этих денег пришли от российских компаний.

В Казахстане работают 11 тысяч предприятий с российским капиталом и реализуются более 100 инвестиционных проектов с российским участием. В их числе – «Русская медная компания», «КамАЗ», «Татнефть», «ЕвроХим» и многие другие.

Растет и поток инвестиций из Казахстана в Россию. В Башкортостане казахстанские инвесторы запускают производство на основе полипропилена в особой экономической зоны «Алга» с объемом инвестиций 1,4 млрд рублей. Есть и проекты в сфере агропрома, пищевого производства, гостиничного бизнеса, логистики, добывающей и обрабатывающей промышленности.

– Много ли сейчас совместных проектов, реализуемых предприятиями двух стран?

– Разумеется, их немало. Например, в топливно-энергетической сфере ведется работа в секторе недропользования, реализуется ряд морских проектов в акватории

Каспийского моря. Идет транспортировка казахстанской и российской нефти в направлении третьих стран по территории России и Казахстана. Активизируется сотрудничество в сфере транзита и поставок природного газа.

В июне 2020 года состоялось первое заседание казахстанско-российской рабочей группы по обсуждению вопросов в газовой сфере. Участники обсудили вопросы дальнейшей реализации месторождений «Хвалынское» и «Имашевское», возможности прохождения газопровода через территорию Казахстана в направлении Китая и перспективы проекта газификации северных областей Республики Казахстан.

Активно развивается двустороннее сотрудничество в сферах экологии и природопользования. В октябре состоялись

заседания всех трех отраслевых комиссий, а уже в декабре были подписаны программы сотрудничества по сохранению и восстановлению экосистемы бассейнов трансграничных рек Жайык (Урал) и Ертыш (Иртыш) на 2021-2024 годы.

– Существует несколько российско-казахстанских транспортных проектов. Какова их роль в укреплении экономического потенциала двух стран?

– Экспорт казахстанских товаров осуществляется почти во все регионы Российской Федерации. В настоящее время поставки товаров с запада России на Дальний Восток и в обратном направлении осуществляются транзитом по Транссибу. Загрузка этой магистрали, по которой сегодня переправляются грузы из Китая на Запад, составляет 100%. В связи с этим Россией намечается строительство второй ветки Байкало-Амурской магистрали, которая смогла бы разгрузить полностью загруженный Транссиб. По планам предполагается быстрое завершение этого строительства.

С вводом в эксплуатацию этого транспортного пути перед нами открываются дополнительные возможности по увеличению объемов нашего экспорта в Сибирь и Дальний Восток России. С учетом этого мы рассматриваем вопрос о расширении связей не только с приграничными, но и более удаленными регионами России, где

продукция Казахстана также может быть востребована в полной мере.

– Если говорить о других актуальных транспортно-транзитных перспективах, что бы вы могли выделить?

– У России и Казахстана самая протяженная в мире непрерывная сухопутная граница. Это преимущество нельзя не использовать, особенно сейчас, когда международный транзит стал понемногу «оживать» после снятия многих ковидных ограничений. В этой связи очень актуальны проекты агрологистических коридоров «Россия – Узбекистан» и «Север – Юг». Их развитие очень поможет экспортерам России и Казахстана. Прежде всего, в росте конкурентоспособности поставок. Цены на импорт тоже снизятся. Это произойдет за счет снижения издержек на логистику.

Дело в том, что транспортировка грузов при нынешней логистической модели – очень дорогое удовольствие. Казахские компании-экспортеры, например, тратят на нее до трети стоимости своих товаров. И вот транспортники разрабатывают маршруты так называемых автомобильных «агроэкспрессов» и железнодорожных «агропоездов» на пространстве от Средней Азии – и дальше на восток и на запад. Казахстан и Россия – ключевые игроки в такой транзитной схеме, все пути проходят через эти страны. Когда эти транспортные коридоры заработают, это всем будет выгодно, ведь встречные грузовые потоки станут более сбалансированы, перевозочные тарифы снизятся.

– А почему только «агрокоридоры»? Мы разве больше ничем не торгуем, кроме продовольствия?

– Мы – основные торговые партнеры в самых разных сферах! В прошлом году по понятным причинам было некоторое сни-

ДИНАМИКА ТОВАРООБОРОТА РОССИИ И КАЗАХСТАНА В 1-М ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА (\$)
ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ
ПЕРИОДОМ 2020 ГОДА

товарооборот 11,7 млрд
плюс 33%

Экспорт России в Казахстан
8,24 млрд
плюс 26%

Импорт России из Казахстана
3,44 млрд
плюс 58%

(По данным Торгового представительства
Республики Казахстан в России)

жение показателей взаимной торговли, но теперь опять фиксируется рост. Россия обеспечивает десятую часть экспортных поставок Казахстана, треть импорта и одну пятую внешней торговли Республики.

Но вы же спросили про актуальные крупные проекты. Среди них стоит упомянуть и другой, весьма перспективный и тоже связанный с поставками продуктов. Сейчас идут переговоры по контрактам предприятий казахстанского агропромышленного комплекса с сетью компании «X5 Retail Group» и других российских ритейлеров. Компании-поставщики Казахстана заинтересованы в том, чтобы «войти» в эти крупные сети. Но тем нужны гарантии, что им будут поставлять очень большие объемы товара по годовому контракту. Для того, чтобы эти поставки обеспечивать, нужны надёжные транспортные связи. Поэтому обеим странам важно развивать транспортно-логистический комплекс, транзитную инфраструктуру.

– Как Торговое представительство Казахстана в России действует предпринимателям в переговорах с российскими сетями?

КЛЮЧЕВЫЕ МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЁРОВ В КАЗАХСТАНЕ

- программа экспортной акселерации (диагностика экспортного потенциала);
- организация и проведение торговых миссий и содействие участникам зарубежных выставок;
- широкая информационная кампания для потенциальных иностранных покупателей;
- консалтинг по вопросам развития и продвижения несырьевого экспорта;
- механизмы экспортного торгового финансирования, кредитования и страхования;
- вывод экспортёров на международные электронные площадки;
- возмещение экспортёрам части затрат.

В свою очередь, объединение производителем подбор производителей продукции по профилю и компетенциям, регулирует наличие объемов продукции среди пред-

ные восстановить экономические связи на постсоветском пространстве. На ваш взгляд, в этом встречном движении – больше политической воли или прагматического стремления людей к единству?

– Если позволите, начну издали, а закончу лаконичной формулировкой.

Наши страны тесно взаимодействуют в рамках Организации Договора коллективной безопасности. Другой интеграционный формат – взаимодействие в рамках Шанхайской организации сотрудничества. В 2021 году Казахстан председательствует в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Совершенствуются процедуры Евразийской экономической комиссии.

Президент России Владимир Путин не раз напоминал, что стратегический альянс между Россией, Казахстаном и другими странами СНГ сложился по инициативе первого президента Республики Казахстан Нурсултана Абишевича Назарбаева. Нынешний президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в одном из своих выступлений подчеркнул, что «для казахстанцев Россия была и остается самым близким государством. Доверие и взаимопонимание между нашими народами



Здесь важно отметить и один универсальный момент в работе Торгпредства. Оно представляет консолидированные интересы предприятий-производителей каждого региона Казахстана. Данная схема взаимодействия полностью поддерживается торговыми сетями, так как им удобнее работать с одним юридическим лицом, а не с каждым в отдельности, и, самое главное, обеспечиваются запрашиваемые объемы продукции с соблюдением критериев соответствия требованиям торговых сетей по качеству и поставкам.

приятый в рамках исполнения заказа. По такому пути планируется и организация работы в поставках продукции легкой промышленности. Эта схема является своего рода пилотным проектом, и мы предлагаем внедрить ее во все виды торговли областей Казахстана с российскими торговыми сетями.

– В этом году исполнилось 30 лет Союзу в перспективе Независимого Государства. Мало кто верил, существует до сих пор. Появились и другие структуры, призван-

складывалось веками, в периоды тяжелых испытаний мы всегда были вместе. Многие россияне и казахстанцы объединяют родственные, дружеские, профессиональные связи».

Все политические решения основаны на вполне прагматическом стремлении к взаимовыгодному сотрудничеству в разных сферах и отраслях. Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации укрепляет эти связи на своем участке, содействуя интеграции бизнеса двух стран.



NURLAN BORAMBAYEV:

STRENGTHENING BUSINESS TIES FOR THE BENEFIT OF KAZAKHSTAN AND RUSSIA

Nurlan Borambayev has been the Head of the Trade Representation of the Republic of Kazakhstan in the Russian Federation for over two years. This has been a difficult period in the global economy. The pandemic turmoil occurred precisely at this time. Despite this the indicators of cooperation between the two countries have shrunk only slightly. And now there emerge new breakthrough mutually beneficial projects. Significant contribution to this is made by the Trade Representation of Kazakhstan, which is aimed at broad business integration of neighboring countries.

- Mr. Borambayev, the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan are established partners; relations develop in all spheres. What role does the Trade Representative Office of Kazakhstan play in strengthening this interaction?

- Indeed, our countries are very close, and not just geographically. Leaders of the two countries have also repeatedly confirmed their policy of cross-border economic partnership. However, there are differences in legislation, which has an impact on the rules of doing business. Certain specifics exist in different regions of Russia. All this is difficult to understand at once. And when some Kazakhstan entrepreneur intends to do business in Russia, it is better for them to contact us straight away. And not just at the initial stage. The Trade Representation accompanies the business at all stages of project implementation.

We have close contact with the Trade Representation of the Russian Federation in the Republic of Kazakhstan. Therefore,

with our Russian colleagues, we actively promote the formation of joint ventures. The development of cross-border trade and investment is the most important part of our work. There are 12 subjects of the Russian Federation and 7 regions of the Republic of Kazakhstan along the border, which are closely linked with each other. We help to establish ties between neighboring regions as well, promote the growth of regional trade turnover.

- At what platforms do the entrepreneurs meet? What is on the congress and exhibition agenda of the Trade Representation this year?

- A special role in business cooperation is traditionally performed by the annual interregional forum of Kazakhstan and Russia. In August, Russian President Vladimir Putin at the meeting with President of Kazakhstan Kassym-Jomart Tokayev expressed the hope that there will be held a forum in October, either in person or online: "People are waiting, it is very important in terms of giving an additional impetus to our allied

THE TRADE MISSION OF KAZAKHSTAN IN RUSSIA REPRESENTS THE CONSOLIDATED INTERESTS OF MANUFACTURERS FROM EACH REGION OF KAZAKHSTAN. IT IS MORE CONVENIENT FOR TRADING NETWORKS TO WORK WITH ONE LEGAL ENTITY – PROVIDED BY THE GUARANTEED VOLUME AND QUALITY OF SUPPLIES.

relations," he said. Let me remind, that earlier it was supposed that the annual forum with participation of the two heads of states in Kokshetau will be held in the second decade of October 2020, but it was postponed to a later date because of the pandemic.

Trade and economic missions of Kazakhstan in Yekaterinburg and Kazan were the most prominent events in our relations this year. Quite recently, at the end of July, at the Kazakh-Russian business forum in Tatarstan, the Kazakh delegation was represented by 20 companies working in the fields of petrochemicals, power engineering, machine building, pipe production, and the food industry. The outcome of the trade and economic mission was the conclusion of a number of contracts for the supply of electrical products, dairy products, pasta, salt and polypropylene

Russian companies.

There are 11 thousand companies with Russian capital working in Kazakhstan and more than 100 investment projects with Russian participation. They include the Russian Copper Company, KamAZ, Tatneft, EuroChem and many others.

The flow of investments from Kazakhstan to Russia is also growing. Kazakh investors in Bashkortostan intend to launch a polypropylene production facility in the Alga Special Economic Zone, with a total investment of 1.4 billion rubles. There are also projects in the agricultural sector, food production, hotel business, logistics, mining and manufacturing industries.

- Are there many joint projects now being implemented by the enterprises of the two countries?

The first meeting of the Kazakh-Russian joint working group on gas issues was held in June 2020. The participants discussed further development of the Khvalynskoye and Imashevskoye fields, opportunities for laying a gas pipeline through the territory of Kazakhstan in the direction of China and prospects for a gasification project in the northern regions of the Republic of Kazakhstan.

Bilateral cooperation actively develops in the spheres of environmental protection and use of natural resources. Meetings of all three sectoral commissions were held in October, and in December cooperation programs for conservation and restoration of the ecosystems of the transboundary river basins of the Zhaiyk (Ural) and Ertis (Irtysh) Rivers for 2021-2024 were signed.

- There are several Russian-Kazakh transport projects. What is their role in strengthening the economic potential of the two countries?

- Kazakh goods are exported to almost all the regions of the Russian Federation. Currently, shipments of goods from western Russia to the Far East and in the opposite direction are transited via the Trans-Siberian Railway. The loading of this mainline, which currently transports goods from China to the West, is 100%. In this regard, Russia plans to build a second branch of the Baikal-Amur Mainline, which would be able to relieve the fully loaded Trans-Siberian Railway. This construction is expected to be quickly completed.

The commissioning of this transportation route will provide additional opportunities for us to increase our exports to Siberia and the Russian Far East. With this in mind, we consider expanding ties not only with border regions, but also with more distant regions of Russia, where products from Kazakhstan could also be in high demand.

- If we talk about other current transport and transit prospects, what would you highlight?

- Russia and Kazakhstan have the longest continuous land border in the world. It is impossible not to use this advantage, especially now, when international transit has gradually "recovered" after the removal of numerous covidial restrictions. In this regard, the projects of agro-logistic corridors "Russia - Uzbekistan" and "North - South" are very relevant. Their development will greatly help Russian and Kazakh exporters. First of all, in increasing the market competitiveness of supplies. Import prices will also go down. This will happen due to lower logistics costs.

The fact is that the transportation of cargo under the current logistics model is very expensive. Kazakhstani exporting companies, for example, spend up to a third of the cost of their goods on it. So transport companies



products.

- How active is Russian business in its desire to work on the markets of Kazakhstan? Does Kazakhstan invest in Russia?

- Last year, despite the global downturn in investment activity, the inflow of foreign direct investment into Kazakhstan amounted to \$17 billion in the first nine months of the year. More than \$1 billion of this money came from

- Of course, there are plenty of them. For example, efforts are being made in the energy sector, subsoil use, and a number of maritime projects in the Caspian Sea. Transportation of Kazakhstani and Russian oil in the direction of third countries through the territory of Russia and Kazakhstan is also being developed. Cooperation in transit and supply of natural gas is intensified.

**DYNAMICS OF TRADE TURNOVER BETWEEN
RUSSIA AND KAZAKHSTAN IN THE FIRST
HALF OF 2021 (\$).
COMPARED TO THE SAME PERIOD OF 2020**

turnover 11.7 bln.
plus 33%

Russian exports to Kazakhstan 8.24 bln.
plus 26%

Russian imports from Kazakhstan
3.44 bln.
plus 58%

*(According to the Trade Mission of the Republic of Kazakhstan in
Russia)*

elaborate routes of so-called road "agro-express trains" and railway "agro-trains" from Central Asia - and further to the east and west. Kazakhstan and Russia are key players in such a transit scheme, as all routes pass through these countries. When these transport corridors work, it will be beneficial for everyone, because oncoming freight flows will become more balanced, and transport tariffs will decrease.

But you asked about major projects. I should mention another one among them, a very promising one, also associated with the supply of products. We are currently negotiating contracts between enterprises of Kazakhstan's agro-industrial complex, the X5 Retail Group network and other Russian retailers. Kazakhstani supplier companies are interested in "entering" these large networks. But the networks need guarantees that they will be supplied with very large volumes of goods under an annual contract. In order to ensure these supplies, we need reliable transport links. Therefore, it is important for both countries to develop the transport and logistics complex and transit infrastructure.

- How does the Trade Representative Office of Kazakhstan in Russia assist entrepreneurs in negotiations with Russian networks?

- It is important to note here one universal point in the work of the Trade Representative Office. It represents the consolidated interests of manufacturing enterprises of each region of Kazakhstan. This scheme of interaction is fully supported by the trade networks, as it is more convenient for them to work with one legal entity rather than with each one separately, and, the most important thing is that the requested volumes of products are provided in conformity with the compliance criteria of trade network requirements in quality and delivery.

- *This year is the 30th anniversary of the Commonwealth of Independent States. The union, which at first was little believed in, still exists. There have also appeared other structures designed to restore economic ties in the post-Soviet space. Do you think is this the result of political will or the pragmatic desire for unity?*

- Let me start from afar, and end with a brief statement.

Our countries work closely together within the framework of the Collective Security Treaty Organization. Another integration format is the Shanghai Cooperation Organization. Kazakhstan will chair the Eurasian Economic Union (EAEU) in 2021. The procedures of the Eurasian Economic Commission are being improved.

Russian President Vladimir Putin has repeatedly reminded that the strategic alliance between Russia, Kazakhstan and other CIS countries was formed on the initiative of the first president of the Republic of Kazakhstan, Nursultan Abishevich Nazarbayev. The current president of Kazakhstan, Kassym-Zhomart Tokayev, in one of his speeches emphasized that, "Russia has been and remains the closest country to Kazakhstanis. Trust and mutual understanding between our peoples has developed over the centuries; in times of hardship we have always been together. Many Russians and Kazakhstanis are united by kinship, friendship, and professional ties."

All political decisions are based on a quite pragmatic desire for mutually beneficial cooperation in various fields and sectors. The trade representative office of the Republic of Kazakhstan in the Russian Federation strengthens these ties in its area, facilitating the integration of business of the two countries.

**THE KEY MEASURES OF STATE
SUPPORT TO EXPORTS IN
KAZAKHSTAN**

- Export acceleration program (diagnostics of export potential);
- Organization and execution of trade missions as well as assistance to participants of foreign exhibitions;
- Wide information campaign for potential foreign buyers;
- Consulting on issues of development and promotion of non-commodity exports;
- Export trade financing, lending and insurance mechanisms;
- Bringing exporters to international electronic platforms;
- Reimbursement to exporters of part of their costs.



- And why only "agro-corridors"? Do we not trade in anything else but groceries?

- We are essential trade partners in the most diverse spheres! Last year, for obvious reasons, there was a slight decrease in the mutual trade indicators, but now there is a growth again. Russia provides one-tenth of Kazakhstan's exports, one-third of its imports and one-fifth of its foreign trade.

In turn, the association makes a selection of producers by profile and competence, regulates the availability of product volumes among enterprises within the frames of the order fulfillment. The similar approach is also planned for the organization of work in the supply of light industry products. This scheme is a kind of pilot project, and we propose to integrate it into all kinds of trade of Kazakhstan regions with Russian trade networks.



АЗАМАТ АСКАРУЛЫ:

ТОРГОВЛЯ ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

В прошлом году объем международной торговли сократился: на 5% снизилась торговля товарами, на 20% – услугами. Мировой спад не обошел и Казахстан. За 2020 год внешний товарооборот Казахстана составил \$85 млрд, сократившись на 13%. В то же время несырьевое направление экспорта оказалось более устойчивым, упав всего на 2,8% и сегодня уже идет в рост. Казахстан намерен и далее наращивать присутствие на зарубежных рынках. О том, какие меры поддержки сегодня актуальны для казахстанских экспортеров рассказал генеральный директор АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» АЗАМАТ АСКАРУЛЫ.

– «QazTrade» регулярно презентует программы по поддержке казахстанских пред-принимателей, какие меры наиболее актуальны сегодня?

– Правительством сейчас поставлена цель по увеличению количества активных экспортеров несырьевой продукции. В Казахстане около 400 таких предприятий. С 2019 года QazTrade является основным оператором мер господдержки экспортеров. Наша цель не просто вывести казахстанский товар на внешние рынки, но и сделать его конкурентоспособным, обеспечив постоянное присутствие за рубежом.

В прошлом году мы запустили программу «Экспортная акселерация» – это мера сервисной поддержки экспортоориентированным предприятиям, предусматривающая проведение диагностики их экспортного потенциала, обучения, а также сопровождение до момента подписания экспортных контрактов. В этом году целенаправленно будем готовить 100 компаний с наибольшим экспортным потенциалом для выхода на рынки России, КНР, Центральной Азии и ОАЭ. Это предприятия пищевой, легкой, химической и машиностроительной отрасли, а также поставщики услуг.

Мы помогаем производителям выходить на международные электронные площадки. На-пример, 50 предприятий ежегодно получают аккаунты со статусом «золотого поставщика» на международной платформе Alibaba. Согласно недавно подписанному между QazTrade и Alibaba.com Меморандуму, мы будем оказывать содействие компаниям в их функционировании на платформе, организовывать ежемесячные тренинги, способствовать цифровой трансформации казахстанских поставщиков. Уже сегодня отечественные компании заключили экспортные контракты на сумму более \$45 млн. Мы планируем увеличить эту сумму до \$100 млн ежегодно. Хочу отметить, что благодаря данной мере, мы потихоньку начинаем осваивать новые рынки сбыта, такие, как Марокко, Израиль, Европа, США, Арабские страны и др.

– Во время пандемии вы запустили Telegram-канал для общения с экспортерами, чем была вызвана данная мера?

– Процесс экспорта сложен, сопряжен с массой документальной работы; с барьерами и требованиями, которые наши производители встречают в другом государстве, есть большое количество нюансов, которые могут помешать освоить внешние рынки. Эти моменты зачастую не дают руководителям казахстанских предприятий решиться на экспорт своих товаров и услуг.

Во время пандемии, когда вводилось множество запретов, мы через телеграмм-чат прини-мали экстренные сообщения по вопросам экспорта несырьевых товаров и услуг и оперативно включались в решение проблем.

В целом, экспортеры отмечают дефицит необходимой аналитической информации при выходе на внешние рынки. И сегодня нами на постоянной основе оказывается консультационно-аналитическая поддержка – проведение глубокого, всестороннего анализа перспективных для отечественных экспортеров отраслевых и страновых рынков. Все данные публикуются на информационно-аналитическом портале export.gov.kz. Здесь есть возможность подать заявку на получение мер господдержки.

В наших планах расширить функционал и обеспечить интеграцию с порталом ИС Астана-1 и иными базами данных, чтобы каждый предприниматель мог осуществить все необходимые экспортные процедуры в режиме онлайн при минимальном влиянии человеческого фактора.

– А если ли меры поддержки по поиску и организации встреч с зарубежными потенциальными покупателям?

– После застоя в прошлом году сейчас мы реально видим эффективность от участия наших предприятий торгово-экономических миссиях. С начала текущего года нами проведено 6 торгово-экономических миссий в странах Центральной Азии, а также в городах РФ – Екатеринбурге и Казани. Уже подписано более 40 экспортных контрактов и соглашений на общую сумму более \$175 млн.

И отмечу еще одну сравнительно новую меру поддержки – экспортеры имеют право на возмещение части своих затрат на продвижение товаров на внешние рынки. Можно получить компенсации по целому ряду направлений: реклама за рубежом, аренда складов и торговых полок, регистрация на маркетплейсе и пр.

– А на какое возмещение можно рассчитывать?

– Сейчас в приоритете – увеличение поставок продукции более глубокой переработки, так как средний темп экспорта

товаров высокого передела из года в год показывает рост. И ограничения экспорта сырьевой продукции в условиях глобальной пандемии должны стимулировать наших производителей к производству продукции более высокого передела. Мы дифференцируем размер компенсации в зависимости глубины переработки. Экспортеры товаров верхнего передела могут рассчитывать на возмещение до 80% понесенных затрат, нижнего – не более 30%.

– А как сегодня развивается электронная торговля в Казахстане?

– Как и во всем мире, в Казахстане рынок электронной коммерции растет высокими темпами. Доля электронной коммерции в общем объеме розничной торговли в 2020 году составила 9%, что является для Казахстана весьма хорошим показателем, по сравнению с 3,7% в 2019 году. Теперь у нас стоит задача сохранить положительную динамику, и увеличить к 2025 году долю электронной коммерции до 15%, а это уже 3,6 трлн тенге.



Помимо вывода на платформу Alibaba.com, нами проводится проективная работа по информационному сопровождению потенциальных участников международной электронной коммерции. Исходя из историй обращений в QazTrade, наши компании заинтересованы и в российских маркетплейсах, таких как Wildberries, KazanExpress, Ozon и др. Совместно с Торговым представительством РК в РФ прорабатываем вопросы выхода наших предпринимателей на эти платформы.

– Что можно сегодня сказать о торговом сотрудничестве между Казахстаном и Россией?

– Россия – является основным торговым партнером Казахстана. По мере восстановления экономики Казахстана и России взаимная торговля за первое полугодие

2021 года выросла на 29% и составила \$8,7 млрд. Экспорт из Казахстана в Россию за январь-июнь 2021 года вырос на 63,3% и составил \$1,9 млрд. Рост экспорта в Россию обосновывается увеличением поставок таких товаров, как горячекатаный плоский прокат из нелегированной стали, уран, цинк и медь. Увеличение наблюдается в поставках куриного мяса, сливочного масла и макаронных изделий. В целом, торговля постепенно восстанавливается и наращивает темпы после ковидного 2020 года.

– Ваша компания также является консультантом Правительства по вопросам регулирования внешней торговли в рамках ВТО и ЕАЭС. В чем выражается эта работа?

– Главным принципом торговли в любых интеграционных объединениях является соблюдение недискриминационного режима, в той мере, в какой это установлено международными правилами. Некоторые страны в целях развития и защиты национальных экономик создают дискримина-

ционные барьеры для казахстанских товаров и поставщиков. И одним из основных направлений нашей работы является защита интересов казахстанских производителей товаров и услуг в рамках ЕАЭС и ВТО, а также устранение барьеров в торговле.

QazTrade также принимает активное участие в переговорах ЕАЭС по заключению соглашений о свободной торговле. Это открывает потенциал наращивания экспорта Казахстана и положительно влияет на устранение препятствий в международной торговле. Сейчас в рамках ЕАЭС ведутся активные переговоры по заключению соглашений с Индией, Египтом, Израилем, а также, по услугам – с Сингапуром и Турцией.

AZAMAT ASKARULY: TRADE GRADUALLY RECOVERS

Last year, the volume of international trade decreased: the volume of trade in goods decreased by 5%, and the volume of trade in services decreased by 20%. The global recession also affected Kazakhstan. In 2020, the foreign trade turnover of Kazakhstan amounted to \$85 billion, having decreased by 13%. At the same time, non-resource export turned out to be more stable, having fallen only by 2.8%; and today it is already growing. Kazakhstan intends to continue increasing its presence on foreign markets. Azamat Askaruly, CEO at QazTrade Center for Trade Policy Development JSC, told us what support measures are relevant for Kazakhstani exporters today.



- QazTrade regularly presents programs to support Kazakhstani entrepreneurs, what measures are the most relevant today?

- The government has currently set the goal of increasing the number of active exporters of non-resource products. There are about 400 such enterprises in Kazakhstan. Since 2019, QazTrade has been the main operator of state support measures for exporters. Our goal is not just to bring Kazakhstani goods to foreign markets, but also to make them competitive by ensuring their permanent presence abroad.

Last year we have launched the Export Acceleration Program, a service support measure for export-oriented companies, which provides diagnostics of their export

potential, training and assistance up to the signature of export contracts. Our goal this year is to prepare 100 companies with the highest export potential to enter the markets of Russia, China, Central Asia and the UAE. These are enterprises of the food, light, chemical and machine-building industries, as well as service providers.

We help producers to enter international electronic platforms. Every year 50 enterprises receive accounts with the Golden Supplier status on the international platform Alibaba. According to the recently signed Memorandum between QazTrade and Alibaba.com, we will assist companies in their functioning on the platform, organize monthly trainings, and promote digital

transformation of Kazakhstan suppliers. As of today, Kazakhstani companies have already signed export contracts worth over \$45 million, and we plan to increase this amount to \$100 million annually. I would like to note that thanks to this measure, we begin to develop new markets, such as Morocco, Israel, Europe, the United States, Arab countries, etc.

- During the pandemic, you have launched a Telegram channel to communicate with exporters; what was the reason for this measure?

- The export process is complicated. It involves a lot of paperwork, including those associated with the barriers and requirements that our producers face in another country,

and there are a lot of nuances that can hinder the development of foreign markets. These aspects often prevent heads of Kazakhstani enterprises from decision to export their goods and services.

During the pandemic, when a number of restrictions were imposed, we received urgent messages on the export of non-resource goods and services via telegram-chat and were promptly involved in the problem resolution.

In general, exporters note shortage of necessary analytical information when entering foreign markets. At present, we provide consulting and analytical support on a permanent basis; this is a thorough, comprehensive analysis of prospective sectoral and country markets for domestic exporters. All data is published on the information and analytical portal export.gov.kz. It also offers an opportunity to apply for measures of state support.

We plan to expand the functionality and ensure integration with the Astana-1 IS portal and other databases, so that every entrepreneur would be able to perform all the necessary export procedures online with minimal human factor impact.

- Are there any support measures for the search and organization of meetings with foreign potential buyers?

- After last year stagnation, we now actually witness the effectiveness of participation of our enterprises in trade and economic

missions. Since the beginning of this year we have conducted 6 trade-economic missions in the countries of Central Asia, as well as in the cities of the Russian Federation - Yekaterinburg and Kazan. We have already signed more than 40 export contracts and agreements for a total amount of more than \$ 175 million.

And I would like to mention one more relatively new measure of support - exporters have the right to receive compensation for part of their expenses on the promotion of goods on foreign markets. It is possible to receive compensation in a number of areas: advertising abroad, lease of warehouses and trade shelves, registration on a marketplace, etc.

- What kind of compensation can one expect?

- The priority now is to increase the supply of products with deeper processing, as the average rate of exports of high value-added goods shows growth from year to year. And restrictions on exports of raw materials in the context of the global pandemic should encourage our manufacturers to produce high value-added products. We differentiate the amount of compensation according to the depth of processing. Exporters of high value-added products can count on reimbursement of up to 80% of incurred costs, lower - no more than 30%.

- How does e-commerce develop in Kazakh-

stan today?

- As in the rest of the world, the e-commerce market in Kazakhstan grows at a high rate. The share of e-commerce in total retail trade in 2020 was 9%, which is a very good indicator for Kazakhstan, compared to 3.7% in 2019. Now we have a task to maintain positive dynamics, and increase the share of e-commerce to 15% by 2025, which is worth 3.6 trillion tenge.

In addition to the entry to the Alibaba.com platform, we conduct project work on informational support of potential participants in international e-commerce. According to applications to QazTrade, our companies are also interested in Russian marketplace, such as Wildberries, KazanExpress, Ozon, etc. Together with the Trade Mission of Kazakhstan in the Russian Federation we elaborate issues of entering these platforms by our entrepreneurs.

- What can you say today about trade cooperation between Kazakhstan and Russia?

- Russia is the main trade partner of Kazakhstan. As the economies of Kazakhstan and Russia recovered in the first half of 2021, mutual trade increased by 29% to \$8.7 billion. Exports from Kazakhstan to Russia in January-June 2021 increased by 63.3% to \$ 1.9 billion. Growth in exports to Russia is based on an increase in supplies of goods such as hot-rolled flat unalloyed steel, uranium, zinc and copper. Increase is observed in supplies of chicken meat, butter and pasta. On the whole, trade gradually recovers and gains momentum after the 2020 covid year.

- In the framework of the WTO and the EAEU your company is also a consultant to the government on the regulation of foreign trade. What is the nature of this work?

- The main principle of trade in any integration associations is the observance of non-discriminatory regime, to the extent established by the international rules. Some countries, in order to develop and protect national economies, create discriminatory barriers for Kazakhstani goods and suppliers. The protection of the interests of the Kazakhstan producers of goods and services within the EAEU and the WTO, as well as the elimination of barriers to trade, is one of the main areas of our work.

QazTrade also takes an active part in the EAEU negotiations on the conclusion of free trade agreements. This creates potential for increasing Kazakhstani exports and has a positive impact on removing barriers to international trade. Active negotiations in the EAEU framework are currently underway with India, Egypt, Israel, as well as negotiations on services with Singapore and Turkey.





LAFARGEHOLCIM:

«С НАМИ СТРОИТЕЛЬСТВО СКВАЖИН – БЕЗОПАСНЕЕ И КАЧЕСТВЕННЕЕ!»

LafargeHolcim создает универсальные и инновационные продукты для индивидуального домостроения и крупных инфраструктурных проектов: цементы, заполнители, товарные бетонные смеси. Собственные лаборатории и технические центры в регионах мира позволяют компании превосходить тренды в строительной индустрии. Компания предлагает широкий спектр высококачественных, экологичных строительных материалов и технологий клиентам по всему миру независимо от масштаба задачи: от частного домостроения до крупных инфраструктурных проектов. О деятельности предприятия, продуктах и решениях для нефтегазового сегмента мы побеседовали с руководителем отдела развития продаж в сегменте Нефть и Газ Россия и СНГ ИГОРЕМ БОРОДАВЧЕНКО.

– На какой базе создавалась компания LafargeHolcim? Что она представляет собой на сегодняшний день?

– Уже более 60 лет Вольский цементный завод является поставщиком высококачественного тампонажного цемента, от которого зависит безопасность и эксплуатационная пригодность нефтегазовых скважин России и СНГ.

Вольский цементный завод входит в международную группу LafargeHolcim, которая управляет 283-мя цементными заводами по всему миру, 17 из которых производят тампонажные цементы, лицензированные API (American Petroleum Institute). Группа LafargeHolcim принимает активное участие в разработке стандартов API и проверках систем обеспечения качества.

Основываясь на более чем вековом опыте в производстве цемента и знаниях в области его применения для цементирования нефтегазовых скважин, компания предъявляет к качеству своей продукции ещё более жесткие требования, чем Американский институт нефти, для удовлетворения потребностей своих клиентов.

Одна из задач, которую ставит перед собой Группа компаний LafargeHolcim, – разработка инновационных решений, отвечающих потребностям наших клиентов, сервисных компаний и нефтегазовых операторов.

– Ваш цементный завод также специализируется на производстве тампонажных портландцементов для цементирования нефтяных и газовых скважин. В чем



уникальность выпускаемого строительного материала?

– Вольский завод «ЛафаржХолсим» является одним из крупнейших в российской цементной промышленности. Уникальная сырьевая база завода позволяет производить высококачественные цементы первой группы эффективности, а также тампонажные цементы. Производство выпускает тампонажный портландцемент бездобавочный типа I-G высокой сульфатостойкости ПЦТ I-G-CC-1, портландцемент тампонажный бездобавочный для низких и нормальных температур ПЦТ I-50, а также тампонажный портландцемент с минеральными добавками до 20% для низких и нормальных температур ПЦТ II-50 по ГОСТ 1581-96 (со следующего года по ГОСТ 1581-2019).

Заводская лаборатория, оснащённая самым современным оборудованием, объединяет функции контроля качества сырьевых материалов, клинкера, цемента и минеральных компонентов.

На ежегодной основе предприятием устанавливаются внутренние требования по качеству выпускаемой продукции,

включающие дополнительные требования клиентов к показателям качества.

– Расскажите подробнее об облегченном тампонажном портландцементе, применяемом вашей компанией. В чем его уникальность?

– На данный момент мы работаем над облегченным тампонажным портландцементом для низких и нормальных температур ПЦТ III-Об 5-50 со средней плотностью 1,50 г/см³. Он предназначен для приготовления тампонажных растворов низкой плотности с оптимальным соотношением цена – рабочие свойства. Цемент обладает высокой стабильностью, позволяет отказаться от применения микро-сфер и бентонита для большинства геологических условий, что сокращает затраты и упрощает работу по цементированию. Специальные добавки обеспечивают минимальное водоотделение тампонажного раствора, повышая качество крепления скважин.

– Многофункциональная добавка МПК-1 для буферных жидкостей и цементных

растворов – одно из инновационных решений, применяемых вашей компанией. В каких случаях она актуальна?

– В настоящее время нефтегазовые операторы ужесточили требования к качеству крепления скважин, поэтому все сервисные компании активно ищут решения для их удовлетворения. В противном случае операторы налагают штрафные санкции на сервисных подрядчиков, проводящих работы по цементированию скважин.

МПК-1 – инновационное решение Вольского завода, помогающее сервисным компаниям и операторам значительно улучшить качество работ по цементированию нефтегазовых скважин в России и СНГ.

У многофункциональной добавки МПК-1 существует два основных применения.

Первое решение: реологический интенсификатор буферных жидкостей.

Передовые буферные жидкости на основе МПК-1 являются оптимальными системами для удаления бурового раствора и разделения жидкостей в скважине. Они значительно способствуют в подготовке скважины, обеспечивая её целостность, а также качественное разобщение пластов.

С точки зрения операционной эффективности решение МПК-1 может применяться в широком диапазоне плотностей буферных жидкостей: от 1,1 гр/см³ до 1,7 гр/см³.

Добавка МПК-1 помогает отрегулировать реологические характеристики буфера к гидродинамике и конкретным условиям в стволе скважины для сохранения реологической иерархии закачанных жидкостей.

Стабильность буферной жидкости на основе МПК-1 помогает устранить седиментирование, что особенно важно для горизонтальных секций. Использование МПК-1 обеспечивает совместимость закачиваемых в скважину жидкостей.

Второе решение: многофункциональная добавка для цементных растворов.

Добавка МПК-1 обладает уникальной способностью улучшать многие физико-механические свойства цемента.

Увеличивается раннее развитие прочности цементного камня до 50%. Кроме того, МПК-1 обладает механической способностью удерживать жидкость в матрице цемента, способствуя улучшению водоотдачи до 70% и усилению контроля свободной воды в 10 раз, по сравнению с базовой рецептурой, что неизменно приводит к улучшению качества контакта цементного камня с породой и обсадной колонной, способствуя надежному разобщению интервалов и увеличению срока эксплуатации скважины.

– Как контролируется и чем гарантируется качество вашей продукции?



– На Вольском заводе действует система менеджмента качества ISO 9001:2015 и API Spec Q1, осуществляется операционный контроль на всех этапах производства тампонажного цемента API, обеспечивая стабильность качественных характеристик от партии к партии.

С 1998 года Вольский завод ЛафаржХолсим регулярно сертифицируется по стандарту API Spec 10A на производство тампонажного цемента высокой сульфатостойкости класса G.

Сосредоточенный на управлении рисками, стандарт API Spec Q1 позволяет нашей компании получать в свое распоряжение задокументированные процедуры на случай любых непредвиденных инцидентов. Соответствуя требованиям спецификации API Spec Q1, компания прекрасно оснащена и подготовлена, чтобы справиться с неожиданными обстоятельствами, обеспечивая безопасные условия труда для своих сотрудников и подрядчиков.

– Какова производительность предприятия сегодня?

– В рамках масштабного проекта по внедрению новых технологий на заводе была установлена новая технологическая линия по производству клинкера полумокрым способом, представляющая собой модернизированный участок подготовки сырья и связанные с ним усовершенствованные инженерные системы.

Производительность новой линии составляет до 5000 тонн клинкера в день. Таким образом, Вольский цементный завод может обеспечивать текущие объемы производства цемента до 2,5 млн тонн в год.

– Компания ЛафаржХолсим помогает клиентам разрабатывать новые продукты и внедрять инновационные технологии. Основой для подбора материалов и их дозировок, а также для оценки эффективности технического решения являются результаты тестирования сырьевых ма-

териалов и опытных образцов в Испытательном Центре ЛафаржХолсим. Расскажите о нём подробнее.

– В лаборатории завода используется современное оборудование таких известных производителей, как Chandler Engineering, Fann, OFITE, Bruker, Thissen Krupp (POLAB APMplus), ELE International, Walter+Bai AG и др.

Для определения химического и минералогического состава материалов применяется рентгенофлуоресцентный анализ.

Использование современных спектрометров и дифрактометров компании Bruker позволило предприятию увеличить частоту операционного контроля качества материалов цементного производства, что дало возможность оперативного управления процессом производства.

Заводская лаборатория обладает аттестатом аккредитации, областью которого является проведение физико-механических испытаний и мокрой химии (ГОСТ 1581-96, ГОСТ 5382-91, ГОСТ 310.1-4, ГОСТ 26798.1-2, ASTM C114, ГОСТ 10178-85, ГОСТ 22266-13, ГОСТ 30744-2001 и др.)

Компания ежегодно сертифицирует свою продукцию в органах по сертификации продукции России и Казахстана.

Технические эксперты компании плотно взаимодействуют с клиентами и учитывают потребности отрасли. В результате плодотворного сотрудничества со многими сервисными компаниями и нефтегазовыми операторами, удалось добиться улучшения характеристик тампонажных растворов с функциональными добавками на основе вольского цемента при уменьшении стоимости за кубический метр.

– Какова роль упаковки в продвижении ваших изделий, какой вид тары сегодня наиболее востребован?

– Цемент тарируется в высококаче-

ственные биг-беги – полипропиленовые контейнеры, внутри которых находится прочный полиэтиленовый вкладыш с цементом.

Такая упаковка позволяет хранить материал под открытым небом и многократно без вреда для груза перемещать тару. Плотные контейнеры надежно защищают цемент от попадания влаги и обеспечивают сохранность его свойств.

Контроль полноты загрузки выполняется при помощи специального весового немецкого оборудования и программного обеспечения HAVER & BOECKER при каждой загрузке.

– Как работает логистика компании?

– Продукция Вольского завода доставляется собственным железнодорожным и автомобильным транспортом. Компания тщательно следит за перемещением груза, действиями сотрудников и соблюдением ПДД. Доставку производят полностью исправные автопоезда, оборудованные системой спутникового слежения GPS. Цемент, расфасованный в тару, перевозится в полувагонах. Он навалом доставляется вагонами-цементовозами. Отгрузка возможна как повагонными, так и групповыми отправлениями круглосуточно, ориентируясь на потребности клиента.

География поставок тампонажных цемента и специальных решений охватывает практически все районы России и СНГ: от Сахалина, до Калининграда – Восточную и Западную Сибирь, Поволжье, Урал, Дальний Восток, Казахстан, Республику Беларусь, Узбекистан, Туркменистан, а также Азербайджан.

Группа экспертов мирового уровня LafargeHolcim всегда готова подобрать наиболее оптимальные рецептуры тампонажных растворов на основе своих цемента для решения самых сложных задач.

Подготовила Эльвина Антеева





LAFARGEHOLCIM

"WELL CONSTRUCTION IS SAFER AND BETTER WITH US!"

LafargeHolcim creates versatile and innovative products for individual housing construction and large infrastructure projects: cements, aggregates, ready-mix concrete. The own laboratories of the company and technical centers around the world enable it to forestall trends of the construction industry. The company offers a wide range of high-quality, environmentally friendly building materials and technologies to customers all over the world, regardless of the scope of the task: from private housing to major infrastructure projects. We talked about activities of the company, products and solutions for the oil and gas segment with the Head of Sales Development Department in Oil and Gas Russia and CIS IGOR BORODAVCHENKO.

- What was the basis on which LafargeHolcim was created? What is it today?

- For more than 60 years Volskiy Cement Plant has been a supplier of high quality oil-well cement, which determines the safety and operational reliability of oil and gas wells in Russia and CIS countries.

Volskiy Cement Plant is a part of the international LafargeHolcim Group, which operates 283 cement plants all over the world; 17 of them produce API (American Petroleum Institute) licensed oil-well cements. LafargeHolcim Group is actively involved in the development of API standards and quality systems inspections.

With more than a century of experience in cement production and expertise in oil and gas well cementing applications, the company

follows even more stringent product quality requirements than the American Petroleum Institute to meet the needs of its customers.

One of the goals of the LafargeHolcim Group is to develop innovative solutions tailored to the needs of our customers, service companies and oil and gas operators.

- Your cement plant also specializes in the production of oil-well Portland cement for oil and gas wells. What makes this construction material unique?

- LafargeHolcim Volskiy Plant is one of the largest in the Russian cement industry. The unique raw material base of the plant allows it to produce high quality cements of the first efficiency group, as well as oil-well cements.

The plant produces oil-well plain Portland cement type I-G with high sulfate resistance ПЦТ I-G-CC-1, oil-well plain Portland cement for low and normal temperatures ПЦТ I-50, as well as oil-well plain Portland cement with mineral additives up to 20% for low and normal temperatures ПЦТ II-50 according to GOST 1581-96 (since next year according to GOST 1581-2019).

The plant laboratory equipped with the most advanced equipment comprises the functions of quality control of raw materials, clinker, cement and mineral components.

On an annual basis the company specifies internal quality requirements for manufactured products, including additional customer requirements for quality indicators.

- Tell us more about the lightweight Portland cement used by your company. What makes it unique?

- At the moment we are working on Portland cement for low and normal temperatures ПЦТ III-O6 5-50 with the average density of 1.50 g/cm³. This cement is designed for preparation of low density plugging solutions with optimal price/performance ratio. This cement has high stability and makes it possible to avoid application of cenospheres and bentonite in most geological conditions, which saves costs and simplifies cementing jobs. Special additives also minimize water separation of plugging solution, thus improving the quality of well cementing.

- Multifunctional additive MIIK-1 for buffer fluids and cement slurries is one of the innovative solutions applied by your company. When is it relevant?

- At the moment oil and gas operators have toughened their requirements to the quality of well lining, that is why all service companies do their best in looking for solutions to meet them. If they don't, operators impose penalties on service contractors who perform well cementing work.

MIIK-1 is an innovative solution by Volga Plant, which helps service companies and operators to improve significantly the quality of oil and gas well cementing in Russia and the CIS.



MIIK-1 multifunctional additive has two main applications.

The first is a rheological intensifier of buffer fluids.

Advanced buffer fluids based on MIIK-1 are optimal systems for drilling fluid removal and separation of fluids in the well.

They greatly contribute to the preparation of the well, ensuring its integrity, as well as quality separation of the layers.

In terms of operational efficiency, MIIK-1 solution can be used in a wide range of buffer fluid densities, from 1.1 g/cm³ to 1.7 g/cm³.

MIIK-1 additive helps to adjust rheological characteristics of the buffer to hydrodynamics and specific conditions in the wellbore in order to maintain rheological hierarchy of injected fluids.

Stability of MIIK-1- based buffer fluid helps to eliminate sedimentation, which is especially important for horizontal sections. MIIK-1 provides compatibility of injected fluids in the well.

The second solution: multifunctional additive for cement slurries.

MIIK-1 additive has a unique capability to improve numerous physical and mechanical properties of cement.

It increases early development of cement strength by up to 50%. In addition, MIIK-1 has a mechanical ability to retain liquid in the cement matrix, improving water yield up to 70% and enhancing free water control by 10 times compared to the basic formula, which invariably leads to improvement of quality of contact of the cement paste with rocks and casing pipe and promotes reliable separation of intervals and increase of the operational life of the well.

- What controls and guarantees the quality of your products?

- Volskiy Plant applies quality management system ISO 9001:2015 and API Spec Q1; there is operational control at all stages of API oil-well cement production, which ensures stability of quality characteristics from batch to batch.



Since 1998 LafargeHolcim Volskiy plant is regularly certified according to API Spec 10A standard for production of high sulfate resistance class G oil-well cement.

Focusing on risk management, API Spec Q1 allows our company to have a documented procedure in case of any unforeseen incidents. API Spec Q1 compliance ensures that the company is well equipped and prepared to handle any unexpected circumstances, providing a safe working environment for employees and contractors.

- What is the performance of the company today?

- As part of a large-scale project on new technologies, the plant has installed a new semi-wet clinker process production line, which features an upgraded raw materials preparation area and related advanced engineering systems.

The capacity of the new line is up to 5,000 tons of clinker per day. Thus, Volskiy Cement

Plant is able to provide the current cement production volumes up to 2.5 mln. tons per year.

- LafargeHolcim helps customers to develop new products and implement innovative technologies. The results of raw material and prototype trials at the LafargeHolcim Test Center serve as the basis for selection of materials and dosages, as well as for evaluation of the effectiveness of technical solutions. Tell us more about it.

- The plant laboratory uses modern equipment of such well-known manufacturers as Chandler Engineering, Fann, OFITE, Bruker, Thissen Krupp (POLAB APMplus), ELE International, Walter+Bai AG and others.

X-ray fluorescence analysis is used to determine chemical and mineralogical composition of materials.

The use of modern spectrometers and diffractometers made by Bruker company enabled the company to increase the frequency of operational quality control of

cement production materials, which made it possible to control the production process operatively.

Factory laboratory is accredited to perform physical and mechanical trials and wet chemistry (GOST 1581-96, GOST 5382-91, GOST 310.1-4, GOST 26798.1-2, ASTM C114, GOST 10178-85, GOST 22266-13, GOST 30744-2001 and others).

Annually the company certifies its products in the product certification bodies of Russia and Kazakhstan.

The technical experts of the company work closely with customers and take into account industry needs. As a result of fruitful cooperation with many service companies and oil and gas operators. The company managed to improve the characteristics of plugging solutions with functional additives based on Volskiy cement while reducing the cost per cubic meter.

- What is the role of packaging in promotion of your products, what kind of packaging is mostly demanded nowadays?

- Cement is packaged in high-quality big-bags - polypropylene containers, which contain a durable polyethylene liner with cement inside.

Such packaging allows storing the material in the open air and repeated transfer of the container without damage to the cargo. Dense containers reliably protect cement from moisture and ensure preservation of its properties.

Control of full load is realized by means of special weighing equipment and software HAVER & BOECKER during every load.

- How does the logistics of the company work?

- Volskiy Plant delivers its products by its own railway and automobile transport. The company carefully monitors the cargo movement, the actions of employees and observance of traffic rules. Deliveries are made by completely serviceable trains, equipped with GPS satellite tracking system. Tare cement is transported in gondola cars. It is delivered in bulk by cement wagons. Shipment is possible both by wagonload and by group loads 24 hours a day, depending on the client's needs.

Geography of oil-well cements and special solutions supplies covers almost all regions of Russia and CIS: from Sakhalin to Kaliningrad, Eastern and Western Siberia, Volga region, the Urals, Far East, Kazakhstan, Republic of Belarus, Uzbekistan, Turkmenistan, and Azerbaijan.

The LafargeHolcim team of world-class experts is always ready to select the most optimal grouting mixtures on the basis of own cements to solve the most complicated problems.

Prepared by Elvina Aptreeva

**Сергей Лытко,
«Точные поставки»:**



**«НАША МИССИЯ
– СДЕЛАТЬ
МЕЖДУНАРОДНУЮ
ТОРГОВЛЮ
ПРОСТОЙ И
БЕЗОПАСНОЙ!»**

Пандемия 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. О том, как это стало возможным, мы узнали у руководителя одной из таких компаний, ООО «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 ООО «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 что-то 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-

ым 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 отпуск 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 дне. 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



A portrait of Sergey Lytko, a man with short dark hair and a slight smile, wearing a light blue patterned button-down shirt and dark blue trousers. He is standing with his hands in his pockets against a plain grey background.

Sergey Lytko, Tochniye Postavki:

“OUR MISSION IS TO MAKE INTERNATIONAL TRADE SIMPLE AND SAFE!”

The 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*, led 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 affected 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 them.

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.



ЕЛЕНА КОНДАКОВА:

«БАУРСАК» – ЭТО КАЧЕСТВЕННО, НАТУРАЛЬНО И, КОНЕЧНО, ВКУСНО!»

Что такое баурсак? Не каждый житель средней полосы России уверенно ответит на этот вопрос. А вот у алтайцев, башкир, бурятов, калмыков, киргизов, монголов, таджиков, татар, тувинцев, туркмен, узбеков, уйгуров и, конечно, казахов ответ сомнений не вызовет, ведь это гордость их национальных кухонь! Это традиционное мучное изделие играет важную роль в свадебных обрядах одних народов, является ритуальным блюдом других и любимым в быту для всех. Баурсак готовится из пресного или дрожжевого теста в виде небольших пончиков путём жарки во фритюре в казане. Существуют и рецепты творожных баурсаков. Баурсаки могут быть и сладкими, и пресными, подаются к шурпе, к чаю, а у современных городских жителей – даже к супу или салату. Своеобразный восточный «колобок» можно встретить в фольклоре этих народов, а теперь ещё и на улицах Москвы и многих городов Подмосковья! Если спросить их жителей, что такое баурсак, они наверняка ответят: «Это такой магазин, где продаются очень вкусные продукты из Казахстана!» С владелицей бренда «Баурсак» Еленой Кондаковой мы поговорили о его прошлом, настоящем и будущем.

– Елена Анатольевна, с 2012 года, когда был открыт ваш первый магазин «Баурсак» в Подольске, вы предлагаете в России продукты из Казахстана. Сегодня «Баурсак» – это уже целая торговая сеть: розничные магазины, оптовая торговля, ярмарки, фастфуд, доставка по Москве и области. А как родилась идея основать сеть магазинов и представлять продукцию из Казахстана?

– Можно сказать, она родилась вследствие «гастрономической ностальгии»! Моя семья переехала в Павлодар с российского Алтая, когда я была маленькой. В Казахстане я прожила 16 лет, а потом вернулась в Россию, уже в Москву. Попав в столицу, я внезапно почувствовала: мне не хватает привычных вкусов, которые так радовали в Павлодаре! И когда я ездила в Казахстан к родным, всегда привозила полные чемоданы продуктов и угощала всех знакомых. Это производило своего рода фурор: люди удивлялись, как всё вкусно. Я была убеждена в качестве казахстанских продуктов и на 100% уверена, что москвичам и жителям Подмосковья они придутся по душе. И когда в 2012 году, после создания Таможенного союза, между Россией и Казахстаном открылись границы и появилась возможность беспрепятственно привозить сюда казахстанскую продукцию, я сразу взялась за этот проект.

Я, вообще-то, с 16 лет работаю: сначала на государственных предприятиях, потом ушла в бизнес. Торговля продуктами мне близка и знакома, я с неё начинала. Тем более казахстанские продукты – это качественно, натурально и, конечно, вкусно, поэтому с ними приятно работать.

– И как дальше развивалась история бренда?

– Проект пошёл, и в феврале 2015 года торговых точек «Баурсак» по Москве и области было уже 18 штук. В том же году у наших покупателей появилась возможность заказывать продукты онлайн.

В 2016-м появился центральный магазин «Баурсак» в Москве, на Садовом кольце, и стартовали оптовые продажи по стране. Мы росли, потому что покупатели высоко оценили качество предлагаемых нами продуктов, спрос повышался.

В 2017 году появилась идея не просто реализовывать продукты, а дать нашим покупателям возможность попробовать больше традиционных блюд. И мы открыли кулинарию традиционной казахской кухни на Садовом кольце. А в 2018-м запустили производство товаров под собственной торговой маркой «Баурсак».

В марте 2018 года открылся павильон «Казахстан» в крупнейшем оптово-розничном продовольственном центре «ФУДСИТИ».

– На сегодня у вас существуют разные форматы магазинов, как традиционные, так и онлайн. А что выбирает российский покупатель, что им наиболее востребовано?

– Мы хотим идти в ногу со временем, быть успешными, поэтому разрабатываем разные направления. Начав заниматься этим направлением, мы увидели в Москве и регионе большое количество людей, когда-то живших в Казахстане, соприкасавшихся с Казахстаном и скупающих по вкусам знакомой еды. Бизнес стал развиваться благодаря тому, что московский рынок откликнулся. Люди сами стали нас просить о расширении сети. Допустим, мы приезжаем на ярмарку в Подольск, она проходит неделю, все семь дней у нас стоит очередь. Покупатели просят: «Пожалуйста, откройте у нас магазин, мы хотим всё время эти продукты покупать». И там, где таких просьб было больше всего, мы впоследствии открывали магазины.

– Где сегодня можно поближе познакомиться с брендом и приобрести казахстанские продукты?

– Это можно сделать не только в розничных магазинах, но и на центральных ярмарках, фестивалях и выставках столицы: в министерстве иностранных дел, Государственной думе, мэрии Москвы, на ВДНХ, в Центре международной торговли, в Сокольниках. А также в городах Московской области: Сергиевом Посаде, Мытищах, Королёве, Балашихе, Ногинске, Подольске, Одинцово, Наро-Фоминске, Химках, Чехове, Пушкино, Коломне.



– Вы не только ведёте торговлю, но и занимаете активную жизненную позицию, участвуя в спонсорских и благотворительных программах.

– Компания «Баурсак» активно участвует в благотворительных и спонсорских проектах, помогая детским домам и людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Мы также стараемся поддерживать казахскую культуру в Москве.

– Сегодня «Баурсак» представлен в Москве и области, а есть ли в планах освоить другие регионы России?

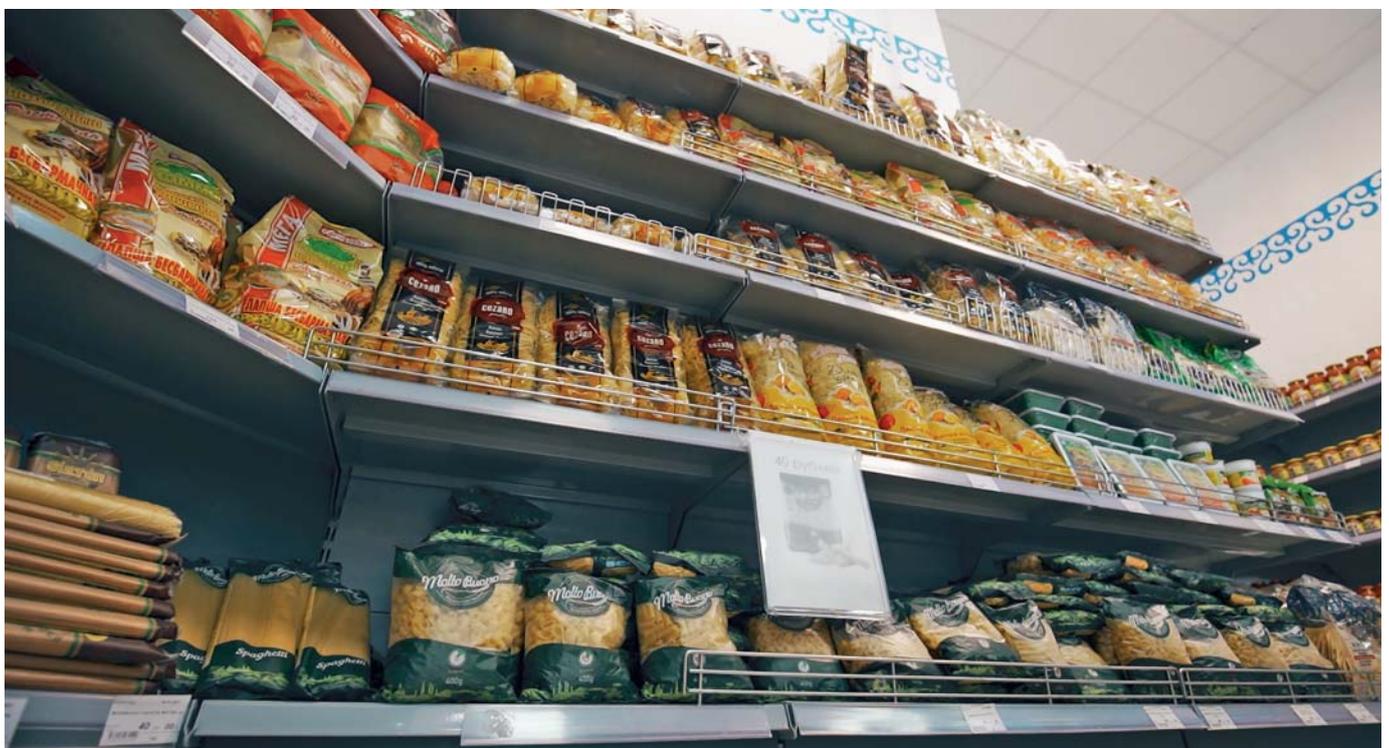
– Мы создали направление франшизы как раз с расчётом на распространение магазинов «Баурсак», в том числе и в других регионах страны. В данный момент мы в стадии доработки франшизы для регионов, отработываем каналы поставок. Но мы также представлены во всех социальных сетях. И очень многие, глядя

на то, как мы развиваемся, сами открывают подобные магазины. Я охотно делюсь опытом, стараюсь помочь чем могу и всегда говорю: «У нас нет конкурентов, а есть партнёры!»

– В 2018 году вы запустили собственную линейку товаров бренда «Баурсак». Расскажите подробнее.

– Был такой опыт: мы производили подсолнечное масло, но сейчас из-за пандемии пока приостановились. Не все продукты можно привозить из Казахстана: препятствия могут быть недостаточный объём, дорогая логистика или другие причины.

Проект по производству подсолнечного масла мы реализовали в Курске на заводе, демонстрирующем прекрасное качество. Наше фирменное масло было холодного отжима, в стеклянных бутылках, очень красиво оформлено. Нам до





пробу?», я всегда отвечаю: «Берите всё, на что ляжет глаз: ручаюсь, что вам понравится!»

– Прошлый год был непростым, как компания пережила его? Какие есть планы на ближайшее время?

– Прошедший год предоставил много свободного времени, чтобы подумать о дальнейших планах. Для меня это была уже не первая кризисная ситуация, и даже мысли о закрытии дела не было. Я привыкла воспринимать кризис как некий трамплин для начала чего-то нового и интересного. Родилось несколько идей, которые мы уже начали воплощать. Смещаемся в сторону области, а в Москве идёт популяризация интернет-продаж. Занимаемся развитием интернет-магазинов, доставки, расширением ассортимента в этой области. Развиваем и свои торговые точки, добавляем товары от российских производителей. Запустили новый проект в Подмоскowie: будем открывать небольшие точки по продаже замороженных полуфабрикатов из Казахстана (производства «Смак» из Павлодара). В общем, планы грандиозные! Всем, кто прочёл эту статью и находится в Москве или Подмоскowie, искренне советую: найдите на карте ближайший магазин «Баурсак» или закажите наши продукты с доставкой. Если вы в жизни сталкивались с продуктами из Казахстана, эта встреча оживит ваши лучшие воспоминания. А если пробуете их впервые, то раздвинете свои горизонты, познакомившись с чем-то новым, качественным и очень вкусным! Надеюсь, скоро такая возможность появится и у жителей многих других регионов страны.

сих пор поступают запросы покупателей на этот товар, и я надеюсь, что в скором времени мы этот проект возобновим, а также сейчас начнём производить замороженное тесто.

– Нет ли смысла сотрудничать с какими-то российскими предприятиями по казахстанским рецептурам?

– Конечно, есть: во-первых, это удешевит продукцию. Кроме того, продукты с кратким сроком хранения мы не можем привозить из Казахстана. Поэтому нам очень интересны фермерские продукты, такие как творог, сметана. Но пока мы не нашли устраивающих нас партнёров и находимся в активном поиске.

– Сколько сейчас магазинов «Баурсак» по франшизе?

– Пока два. Нашим первым франчайзи стала предприниматель Ольга Реброва, открывшая магазин торговой марки «Баурсак» в подмосковном Королёве. Ольга долгое время жила в Саратове, где казахстанские продукты пользовались хорошим спросом. Перебравшись в Королёв, она обнаружила, что и здесь помнят и любят казахстанские товары, так как в космической столице России очень много жителей, по работе связанных с Байконуром.

Я хочу своим франчайзи сказать спасибо, что они за время пандемии не закрылись, хотя было очень сложно!

– Как вы работаете с производителями из Казахстана по качеству продукции?

– Качество продукции говорит само за себя: если оно хромает, товар останется на полках. Но надо отдать должное казахстанским производителям: в подавляющем большинстве качество они держат на высшем уровне. Они очень заинтересованы в выходе на российский рынок,

это для них важно. Мы, насколько можем, в этом продвижении им помогаем. У кого-то складывается очень удачно, у кого-то, наоборот, первый блин оказывается комом. Но терпение и труд всё перетрут! Кто терпелив, тот добивается успеха.

– В магазине «Баурсак» представлено более двух тысяч наименований продукции. Какая наиболее популярна у российской аудитории?

– Это национальные блюда, сочни для бешбармака, курт, сублимированный творог, кумыс, казахстанский шоколад. Шоколад вообще вне конкуренции, он очень высокого качества, им гордятся в Казахстане и не зря изображают на упаковках флаг страны. Очень вкусные конфеты «Рахат», великолепный мармелад «Баян Сулу». Словом, когда покупатели спрашивают: «А что бы вы посоветовали взять на

Подготовила Елена Александрова



What is boursak? Not every inhabitant of central Russia can answer this question. However, Bashkirs, Buryats, Kalmyks, Kyrgyz, Mongols, Tajiks, Tatars, Tuvinians, Turkmen, Uzbeks, Uighurs and, of course, Kazakhs have no doubts answering, as this is a proud symbol of their national cuisine! This traditional product plays an important role in wedding ceremonies of some nations, represents a ritual dish of others and is beloved by everyone in everyday life. Boursak is made of unleavened or yeast dough in the form of small doughnuts fried up in a deep fryer - in a cauldron. There are also recipes for curd boursaks. They can be sweet or unleavened, served with shurpa, tea, or even soup or salad in the modern city environment. A peculiar Oriental "kolobok" can be found in the folklore of these peoples and now in the streets of Moscow and many Moscow suburbs! If you ask their residents what boursak is, they will probably answer, "It's such a store where you can buy very tasty products from Kazakhstan!" We talked to Elena Kondakova, Owner of the boursak brand, about its past, present, and future.

ELENA KONDAKOVA:



"BAURSAK MEANS HIGH-QUALITY, NATURAL AND, OF COURSE, DELICIOUS FOOD!"

– Mrs. Kondakova, since 2012, when you opened your first Boursak store in Podolsk, you offer products from Kazakhstan in Russia. Boursak today is actually an entire trade network: retail stores, wholesale, fairs, fast food, and deliveries in Moscow and the Moscow region. Well, how did the idea of founding a chain of stores and presenting products from Kazakhstan come about?

– I guess it was born out of "gastronomic nostalgia"! When I was a little girl, my family moved to Pavlodar from Russian Altai. I lived in Kazakhstan for 16 years, and then I returned to Russia, to Moscow. When I arrived in the capital, I suddenly felt that I missed the customary tastes I used to enjoy

so much in Pavlodar! And when I went to Kazakhstan to visit my relatives, I used to bring back suitcases full of food, and treated everyone I knew. It caused a kind of gusto: people were surprised at how tasty everything was. I was convinced of the quality of Kazakhstani products and 100% sure that Muscovites and residents of the Moscow region would like them. And when in 2012, after the creation of the Customs Union, the borders between Russia and Kazakhstan were opened and it became possible to freely bring Kazakhstani products here, I immediately took up this project.

Actually, I have been working since I was 16 years old: first at state enterprises, and then

I started business. Food trade is close and familiar to me, and I started with it. Moreover, Kazakh products are of high quality, natural and, of course, tasty, so it's pleasant to work with them.

– How did the history of the brand develop further?

– The project progressed, and in February 2015 there were already 18 Boursak outlets in Moscow and the region. The same year, our customers got an opportunity to order products online.

In 2016, the central Boursak store was opened in Moscow, on the Sadovoe Ring, and wholesale sales began across the country.



We expanded because customers appreciated the quality of the products we offered, and demand increased.

In 2017, we got an idea not just to sell products, but to give our customers an opportunity to try more traditional dishes. And we opened a cookery shop for traditional Kazakh cuisine on Sadovoe Koltso. And in 2018 we launched the production of goods under our own brand Boursak.

In March 2018 we opened the Kazakhstan pavilion in the largest wholesale and retail food center FOOD CITY.

– Today you have various kinds of sales platforms, both traditional and online. And what does the Russian customer choose, what is in the greatest demand?

– We want to keep up with the times, to be successful, so we develop various directions. Having begun this line of business, we observed in Moscow and the region a large number of people who had once lived in Kazakhstan, and who missed the tastes of familiar food. The business began to grow

thanks to the fact that the Moscow market responded. People themselves began to ask us to expand. Let's say we come to a fair in Podolsk, it takes a week, throughout the seven days we have a queue. Buyers ask: "Please open here a store, we want to buy these products all the time." And we opened stores in the places where we got the most requests like that.

– Where can one get acquainted with the brand and acquire Kazakhstani products today?

– This can be done not only in retail stores, but also at the central fairs, festivals and exhibitions of the capital: in the Ministry of Foreign Affairs, the State Duma, Moscow City Hall, on VDNKh, in the World Trade Center, in Sokolniki. And also in cities of Moscow region: Sergiev Posad, Mytishchi, Korolev, Balashikha, Noginsk, Podolsk, Odintsovo, Naro-Fominsk, Khimki, Chekhov, Pushkino, Kolomna.

– You not only trade, but also take an active life position, taking part in sponsorship and charity programs.

– Boursak company actively participates in charity and sponsorship projects, helping orphanages and people in difficult life situations. We also try to support Kazakh culture in Moscow.

– Today Boursak is represented in Moscow and the region, and are there any plans to develop other regions of Russia?

– We have created a new franchise line just in view of spreading the Boursak stores, including in other regions of the country. At the moment we are fine-tuning the franchise for the regions and working out the delivery channels. However, we are also present in all the social networks. Many people look at the way we develop and open similar stores themselves. I eagerly share my experience, try to help in any way I can, and always say: "We have no competitors, we have partners!"

– In 2018 you launched your own line of the Boursak brand products. Tell us more about it.

– We produced sunflower oil, but now, because of the pandemic, we have suspended the production. Not all products can be brought from Kazakhstan: insufficient volume, expensive logistics or some other reasons may be hindrances.

We implemented a sunflower oil project in Kursk at the plant, which demonstrated excellent quality. Our branded oil was cold-pressed, in glass bottles, and was very nicely decorated. We still receive customer requests for this product, and I hope that we will resume this project in the near future, while we start producing frozen dough now.

– Does it make sense to cooperate with some Russian companies on Kazakhstani recipes?

– Of course it does: first of all, it will make products cheaper. In addition, we cannot



import products with a short shelf life from Kazakhstan. That is why we are very interested in farm products such as cottage cheese and sour cream. But so far we have not found partners that suit us and we are in an active search for them.

– **How many Boursak franchise stores are there now?**

– Two so far. Our first franchisee was the entrepreneur Olga Rebrova, who opened a Boursak store in Korolyov, near Moscow. For a long time, Olga lived in Saratov, where Kazakh products were in good demand. Having moved to Korolyov, she discovered that Kazakhstani products are remembered and loved here as well, as there are many residents of the Russian space capital who have work-related ties to Baikonur.

I want to express my gratitude to my franchisees that they did not close during the pandemic, even though it was very difficult!

– **How do you work with producers from Kazakhstan in terms of product quality?**

– The quality of products speaks for itself: if it is poor, the product remains on the shelves. However, we must recognize the Kazakhstani producers: overwhelmingly, they keep the quality at the highest level. They are very interested in entering the Russian market, it is important to them. We help them in this promotion as much as we can. Some are very successful, others, on the contrary, get a rough start. But patience and hard work will make things better! Those who are patient, they succeed.

– **In the Boursak store there are more than two thousand kinds of products. Which are the most popular with the Russian audience?**



– These are national dishes, sauces for beshbarmak, kurut, freeze-dried cottage cheese, koumiss, and Kazakh chocolate. Chocolate in general is beyond competition, it is of very high quality, people in Kazakhstan are proud of it and the flag of the country is pictured on the package not in vain. The Rakhat candies are very tasty, and the Bayan Sulu marmalade is excellent. In short, when buyers ask "What would you recommend to try?", I always answer: "Take whatever you can find: I guarantee you'll like it!"

– **Last year was not an easy one, how did the company survive it? What are your plans for the near future?**

– Last year provided a lot of free time to think about further plans. It was not the first crisis situation for me, and I had no thoughts of closing the business.

I used to consider a crisis to be a kind of springboard for starting something new and interesting. I've got a few ideas, which we have already started to implement. We decided to

move towards the region, while in Moscow we began promoting internet sales. We are engaged in the development of internet stores, delivery, and extension of the assortment in this area. We also develop our own outlets, and add goods from Russian manufacturers. We have launched a new project in the Moscow suburbs: we are going to open small outlets selling frozen semi-finished products from Kazakhstan (the Smak brand from Pavlodar). In general, the plans are ambitious! I sincerely advise everyone who reads this article and is located in Moscow or Moscow suburbs: find the nearest Boursak store on the map or order our products with delivery. If you've ever tried products from Kazakhstan in your life, this encounter will revive your best memories. And if you try them for the first time, you'll broaden your horizons by getting acquainted with something new, of high quality and very tasty! I hope that soon people from many other regions of the country will have such an opportunity.

Prepared by Elena Alexandrova



ПРИРОДА ЧИСТОЙ ВОДЫ



КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ НЕ ТРЕБУЮТ ЖЕРТВ. ПРОСТО НАДО ПИТЬ ПОЛЕЗНУЮ, ПРИРОДНУЮ ВОДУ

Вода премиум-класса TASSAY (ТАССАЙ) обладает уникальным лёгким минеральным составом, поэтому её можно и нужно пить каждый день. Уже более пяти лет компания ООО «Постнофф и Ко» – российский партнёр крупнейшего в Казахстане производителя питьевой и минеральной воды ТОО «Юникс» – является импортёром природной питьевой воды в Россию. Подробнее об особенностях природной воды рассказал АНДРЕЙ ПОВАРЕНКИН, исполнительный директор TASSAY в России.

TASSAY:
«НАША МИССИЯ
– ПОДАРИТЬ
ПРИРОДНУЮ
ПОЛЬЗУ ВОДЫ И
СИЛУ ТЯНЬ-ШАНЯ
ЦЕНИТЕЛЯМ
В РОССИИ И
КАЗАХСТАНЕ»



Природная питьевая вода TASSAY добывается в экологически чистом районе Казахстана из Арысь-Бадамского месторождения подземных вод, в предгорьях западного Тянь-Шаня. Компания владеет пятью скважинами и добывает воду с 1993 года.

Торговая Марка TASSAY более 25-ти лет является лидером в области природной минеральной и питьевой воды на территории стран Евразийского экономического союза. Вода TASSAY относится к категории легкой гидрокарбонатной природной воды с низкой минерализацией, она идеально подходит для ежедневного употребления и соответствует всем требованиям безопасности, предъявляемым к продуктам премиального качества. Произ-

водство включает три уровня очистки: многоэтапную фильтрацию, обработку УФ-лучами, озонирование, и разливается на самом современном европейском оборудовании в соответствии с требованиями сертификации FSSC 22000 в рамках Глобальной инициативы международной пищевой безопасности - Global Food Safety Initiative. У нас установлены многолетние партнерские отношения с лучшими европейскими компаниями: SIPA, SIMONAZZI, UNIMAC (Италия), PROCOMAC, SARTORIUS (Германия), SIDEL (Франция) и многими другими.

Уникальная вода тысячами формировалась под действием природных сил в самом источнике и нам остается только защитить её, чтобы обеспечить



подземных или поверхностных источников, очищенная с изменением минерального состава, при соблюдении стандартов такой обработки, конечно, безопасна для здоровья. Но искусственное происхождение лишает её уникальных свойств природной горной воды.

Особое издание питьевой воды TASSAY Excellent в вариантах Sapphire и Emerald создано для истинных ценителей качества и изысканного дизайна.

Неоднократный обладатель международных золотых наград TASSAY Excellent украшает деловые встречи и мероприятия на высочайшем уровне в Москве и Нур-Султане – двух самых красивых столицах СНГ. Дизайнерские решения – это результаты работы международного коллектива дизайнеров. У нас еще очень много планов по обновлению существующих и созданию новых напитков, в частности это сладкие напитки класса Soft Drinks в том числе, сокодерживающие напитки, холодный чай.

Активное продвижение и поставки воды в Россию начались в 2015 году, с тех пор представленность на рынке расширилась до федерального масштаба, открыты представительства в 17 регионах Российской Федерации. Головной офис компании находится в Москве. Благодаря

возможностям, которые предлагает Таможенный союз и ЕАЭС, мы можем поставлять полезную горную природную воду в самые дальние уголки необъятной России на равных условиях с лучшими российскими производителями и можем обеспечить достойную конкуренцию мировым и российским брендам. Показываем в этом году отличную динамику, показатель роста более 80%, согласно аналитике Nielsen.

В основные планы развития компании входит как повышение представленности в каждом регионе России во всех торговых сетях, так и выход на европейский рынок. Также ведется работа по повышению узнаваемости бренда в медийном пространстве, как за счет коллабораций с широко известными брендами (Wargaming Group, UFC, Universal), так и благодаря сотрудничеству с медийными персонами. В 2021 году на выставке «Продэкспо» компания была награждена золотой медалью. Мы и дальше будем стремиться к высоким результатам и улучшать качество жизни и здоровье людей благодаря успешному развитию бизнеса и популяризации бренда TASSAY.

Подготовила Эльвина Антреева

гарантированно безопасное потребление в течение двух лет с момента розлива. А обеспечивается это самыми современными методами: обработкой озоном и ультрафиолетовыми лучами. Всё оборудование европейского производства и обеспечивает процессы по европейским стандартам качества и безопасности

Обработка УФ-лучами и озонирование гарантируют кристальную чистоту и безопасность воды, в том числе для детей от 3-х лет, а специальная линейка TASSAY BABY подходит для детского питания и малышей с первого месяца жизни, что подтверждается рекомендацией Академией питания Республики Казахстан. Также необходимо обязательно отметить и обратить внимание потребителей, что, в отличие от воды с высокой минерализацией, воду TASSAY полезно пить каждый день в неограниченном количестве, она не оставляет осадка при кипячении, не меняет вкус чая и кофе, отлично подходит для кулинарии.

Она имеет уникальный сбалансированный легкий минеральный состав, не «перегружена» минералами, как лечебные воды, которые можно пить только специальными курсами. К сожалению, наши потребители не всегда информированы и зачастую даже не понимают, что ежедневное потребление в течение долгого времени сильно минерализованной воды вместо пользы может нанести серьёзный вред здоровью. В свою очередь, вода из





FRESH WATER ESSENCE

BEAUTY AND
HEALTH KNOW
NO PAIN. ALL
ONE NEEDS
TO DO IS TO
DRINK HEALTHY,
NATURAL WATER

TASSAY premium water has a unique mild mineral composition; so it can be and should be taken daily. For more than five years Postnoff & Co LLC, which is a Russian partner of Unix LLP, the biggest producer of drinking and mineral water in Kazakhstan, has been an importer of natural mineral water to Russia. More details about the features of natural water we were told by **ANDREY POVARENKIN**, TASSAY Managing Director in Russia.

TASSAY: "OUR MISSION IS TO SHARE THE WATER NATURAL BENEFITS AND THE POWER OF TIEN SHAN WITH CONNOISSEURS IN RUSSIA AND KAZAKHSTAN!"



TASSAY natural drinking water is produced in an ecologically clean area of Kazakhstan from the Arys-Badam groundwater deposit, in the foothills of the Western Tien Shan. The company owns five wells and has been extracting water since 1993.

For more than 25 years the TASSAY trademark has been the leader in the field of natural mineral and drinking water on the territory of the Eurasian Economic Union. TASSAY water belongs to the category of light natural hydrocarbonated water with low mineralization, it is ideal for daily consumption and meets all safety requirements for premium quality products. Production includes three levels of purification: multistage filtration, UV treatment, ozonation, and bottling at the most modern European equipment in accordance with the requirements of FSSC 22000 certification in the framework of the Global Food Safety Initiative. We have established long-term partnership with the best European companies: SIPA, SIMONAZZI, UNIMAC (Italy), PROCOMAC, SARTORIUS (Germany), SIDEL (France) and many others.

For thousands of years the unique water has been created by nature in the water reservoir. All we have to do, is to protect it in order to provide guaranteed safe consumption for two years from the moment of its bottling. This is ensured by the most modern methods: treatment with ozone and UV-rays. All the equipment is manufactured in Europe and ensures processes according to the European quality and safety standards.

UV treatment and ozonation guarantee the crystal purity and safety of water, which can be enjoyed by children from 3 years old. There is also a special line TASSAY BABY suitable for drinking from the first month of life, which is confirmed by the recommendation of the Academy of Nutrition of the Republic of Kazakhstan. It is also important to note and draw the consumers' attention to the fact that unlike water with high mineralization, TASSAY water is good to be drunk every day in unlimited amounts; it does not leave a sediment when boiled, does not change taste of tea and coffee, and is excellent for cooking.

It has a unique balanced mild mineral composition; it is not "overloaded" with minerals like medicinal waters which can be drunk only according to special courses. Unfortunately, our consumers are not always informed and often do not even realize that daily consumption of highly mineralized water for a long time can cause serious harm to health instead of benefiting. In its turn, water from underground or surface sources, purified with a change of mineral composition, if standards of such treatment are observed, is safe for health. But its artificial origin deprives it of the unique properties of natural mountain water.



A special edition of the TASSAY Excellent drinking water in Sapphire and Emerald variants is created for true connoisseurs of quality and refined design.

Repeated winner of international gold awards - TASSAY Excellent - adorns business meetings and events at the highest level in Moscow and Nur-Sultan, the two most beautiful capitals of the CIS. These design solutions are the fruit of the work of the international design team. We still have a lot of plans to renovate existing drinks and create new ones, in particular these are sweet drinks of Soft Drinks class, including juice drinks and ice tea.

Active promotion and supply of water in Russia began in 2015. Since then the company has expanded its presence on the market to a federal scale, with representative offices opened in 17 regions of the Russian Federation. The headquarters of the company is located in Moscow. Thanks to the opportunities offered by the Customs Union and the EAEU, we can supply healthy natural

mountain water to the most remote corners of Russia on equal terms with the best Russian producers and provide worthy competition to global and Russian brands. This year we demonstrate excellent dynamics, with a growth rate of more than 80%, according to the Nielsen analytics.

The basic development plans of the company include the rise of presence in every region of Russia in all retail chains as well as entry into the European market. Besides, we are working on boosting brand recognition on the media space, both through collaboration with well-known brands (Wargaming Group, UFC, Universal) and through cooperation with media personalities. In 2021 the company was awarded the gold medal at the Prodexpo exhibition. We are going to keep reaching high results and improving quality of life and health of different people through the successful business development and popularization of the TASSAY brand.

Prepared by Elvina Aptreeva



БАБОЧКА ВЫСОКОГО ПОЛЁТА

Символом этого крупнейшего в Казахстане молочного производителя стала бабочка. Теперь красавица порхает не только на полках казахстанских магазинов – она полюбилась и российским покупателям. Потому что всё натуральное сейчас в дефиците, особенно в доступном ценовом сегменте. А компания ТОО «ДЕП» может похвастаться наличием более 100 наименований экологически чистых молочных продуктов из натуральных ингредиентов.



СПЕЦИАЛИСТЫ «ДЕП» ИМЕЮТ ВЫСОКУЮ КВАЛИФИКАЦИЮ, ПЕРЕДАЮТ СВОИ ЦЕННОСТИ ПРЕЕМНИКАМ, ПОЭТОМУ КАДРЫ КОМПАНИИ ЦЕНЯТСЯ НА ВЕС ЗОЛОТА

Сегодня у ТОО «ДЕП» два мощных завода по производству цельномолочной продукции, молочных консервов, сыров и мороженого в Костаное и соседнем городе Лисаковске. Они могут перерабатывать 200 тонн молока в сутки. На одном делают мороженое, сыры и цельномолочную продукцию. На втором – фирменную

сгущёнку и кисломолочный напиток Тан. На заводах установлено оборудование от лучших итальянских, немецких, американских производителей.

Бескомпромиссная требовательность к процессу производства продукции позволила выдержать жёсткие требования международного стандарта качества ISO 9001. Недавно внедрили систему ХАССП. Внедрение ХАССП на пищевом производстве снижает количество брака, повышает безопасность продуктов питания, даёт возможность поставлять продукцию в торговые сети и на экспорт, повышает продажи и устойчивость компании к внешним шокам.

Компания сотрудничает с тремя крупными частными хозяйствами в Костанайской области. Они обеспечивают нам 65% потребности в сыром, натуральном, полезном молоке. Остальной объём приходит от личных подсобных хозяйств и скупщиков молока, которое стало самым популярным товаром. Если питьевое молоко человеку нравится, он берет и другие продукты в линейке бренда.

Хороший спрос и на всё остальное. Мороженое, рассольные сыры, кефир, сметана, йогурты, молочные коктейли, сливочное масло, творог и т.д. А сгущёнка



считается одним из флагманов компании, которая производит цельное сгущённое молоко и варёное.

В «ДЕП» следят за трендами на рынке ритейла. Сейчас главный тренд – здоровое питание. В этом году выпустили несколько новинок, которые уже стали популярными. Йогурты без добавления сахара, низколактозное молоко (очень нравится людям с непереносимостью лактозы), первую в Казахстане ряженку с малиновым вареньем.

Расширение географии продаж началось с России. В Челябинске находится филиал, который работает уже 18 лет. Благодаря этому по всему Уральскому федеральному округу есть продукция ТОО «ДЕП». На Урал поставляют весь ассортимент, в центральную, северо-западную часть России – только продукцию с дли-



Артём Крещу, коммерческий директор ТОО «ДЕП»

ТОО «ДЕП» ВЫДЕРЖИВАЕТ ТРЕБОВАНИЯ СТАНДАРТА КАЧЕСТВА ISO 9001 И СИСТЕМЫ ХАССП. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ ПРОДУКЦИЮ, ПОВЫШАТЬ ПРОДАЖИ И ДАЁТ УСТОЙЧИВОСТЬ В ПЕРИОДЫ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

тельными сроками хранения, мороженое. Полтора года назад открылся второй российский филиал в Санкт-Петербурге.

Запустили новый бренд мороженого FroZERO. «Мороженое нового поколения» стало первым опытом работы с форматом франшизы. FroZERO – не просто место, где продается мороженое. Это яркий островок положительных эмоций в будничной жизни. Мороженое популярно у франчайзи и потребителей потому, что оно удивительно вкусное, и поскольку экологически чистое: продукция имеет сертификат «Халяль», сделана из фермерского молока и натуральных сливок с использованием австрийских джемов. Покупателю дают возможность «поиграть» – к порции предлагается дополнение: итальянские посыпки и топпинги. Мороженое создается по советским ГОСТ стандартам, на современном оборудовании. Наверное, поэтому оно так быстро завоевывает города.

Новый бренд FroZERO – это также своего рода оригинальная бизнес-упаковка, невероятный пакет ярких красок, который дарит отличное настроение каждому. Первая торговая точка открылась в Костанайе, и стала популярной в считанные дни.

Компания – традиционный участник международных выставок, таких как



ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ СЕТЬ FROZERO – ОСТРОВКИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ В БУДНИЧНОЙ ЖИЗНИ. ПОКУПАТЕЛЮ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ДОБАВИТЬ К ПОРЦИИ ИТАЛЬЯНСКИЕ ПОСЫПКИ И ТОППИНГИ

«Продэкспо», или конкурсов «Знак качества 21 век», «Контрольная закупка», неоднократно отмечена призами и наградами. Участие в каждом из этих мероприятий позволяет находить новых партнеров, тем самым расширяя рынок сбыта. А награды дегустационных конкурсов позволяют в очередной раз показать качество производимой продукции и дать потребителям уверенность в том, что они покупают.

«ДЕП» использует возможности интернета, чтобы сделать диалог с потребителем мобильным, легкодоступным и прозрачным. У компании есть свои аккаунты

в Instagram (#dep_company), канал в Youtube, ТикТок, Facebook, Vk, Одноклассниках – там любой может побывать на онлайн-экскурсии и увидеть, как делается любимое мороженое или другая продукция. Популярность бренда растёт во многом и потому, что его часто рекомендуют блогеры «миллионники». Причём по всему миру.

Всё это дает основания полагать, что вскоре фирменная бабочка ТОО «ДЕП», давняя жительница Казахстана и России, станет узнаваема и в других странах, и на других континентах.





HIGH-FLY BUTTERFLY

The butterfly has become the symbol of the largest dairy producer in Kazakhstan. Now the beauty hovers not only over the shelves of Kazakhstani shops - it is also loved by Russian consumers. All natural products are at a premium now, especially in accessible price segment. DEP LLP can boast of more than 100 items of ecologically pure dairy products made of natural ingredients.

Today, DEP LLP has two large plants producing whole-milk products, canned milk, cheese and ice-cream based in Kostanay and its neighbour, the town of Lisakovsk. They can process 200 tonnes of milk a day. One of them makes ice cream, cheese and whole-milk products. The other makes branded condensed milk and tan - sour-milk drink. The factories are equipped with the best Italian, German and American machinery.

Uncompromising care to the production process has made it possible to meet the stringent requirements of the ISO 9001 international quality standard. We have recently implemented a HACCP system. Implementing HACCP in a food production facility reduces reject rates, increases food safety, enables products to be supplied to retail chains and for export, increases sales and makes the company more resistant to external shocks.

The company works with three large private farms located in the Kostanay region. They provide us with 65% of our demand for raw, natural, wholesome milk. The rest of the volume comes from private farms and milk buyers, which has become the most popular commodity. If people like the milk they drink, they also take other products in the brand's range.

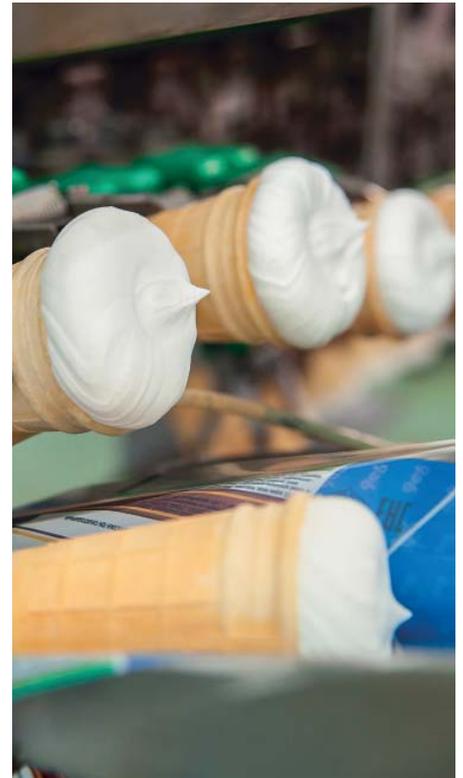
There is good demand for everything else as well. Ice cream, brine cheeses, kefir, sour cream, yoghurt, milkshakes, butter, cottage cheese, etc. Meanwhile, condensed milk is regarded as one of the company's flagships, which produces both whole condensed milk and cooked condensed milk.

DEP follows trends in the retail market. Healthy nutrition is the main trend of today. This year we have launched several new products which have already become popular. Yoghurts without any sugar, low-lactose milk (people with lactose intolerance really appreciate it), and Kazakhstan's first razhenka with raspberry jam.

The expansion of the sales geography began from Russia. The Chelyabinsk branch has been in operation for 18 years. Thanks to this, DEP LLP products are available throughout the Urals Federal District. The whole range of products is supplied to the Urals; the central and north-western parts of Russia receive only

DEP SPECIALISTS ARE HIGHLY QUALIFIED AND TRANSFER THEIR VALUES TO THEIR SUCCESSORS, WHICH IS WHY OUR STAFF ARE WORTH THEIR WEIGHT IN GOLD

DEP LLP COMPLIES WITH THE ISO 9001 QUALITY STANDARD AND THE HASSP SYSTEM - THIS ALLOWS TO EXPORT PRODUCTS, INCREASES SALES AND GIVES STABILITY IN DIFFICULT TIMES



products with a long shelf life and ice cream. A year and a half ago the second Russian branch opened in St. Petersburg.

We launched a new brand of ice cream, FroZERO. New Generation Ice Cream was the first experience of working with the franchise format.

FroZERO is not just a place where ice cream is sold. It is a bright oasis of positive emotions amidst everyday life. Ice cream is popular with franchisees and consumers because it is amazingly delicious and environmentally friendly: the products are Halal-certified, made from farmer's milk and natural cream with Austrian jams. Customers are given an opportunity to "play" - each portion can be topped with Italian sprinkles and toppings. The ice cream is made according to Soviet GOST standards, and on the modern equipment. Maybe because of that it quickly conquers the cities.

The new FroZERO brand is also a kind of original business package, an incredible package of bright colours which gives great mood to everyone. The first outlet opened in Kostanay and became popular in a matter of days.

The company is a traditional participant of international exhibitions such as Prodexpo, such contests as Seal of Excellence 21 Century, Mystery Shopping - it has been repeatedly awarded with prizes and awards. Participation in each of these events allows us to find new partners, and thereby expand our market. The tasting competition awards allow us to show the quality of our products and give consumers confidence in what they buy.

DEP uses the internet to make dialogue with consumers mobile, easily accessible

and transparent. The company has its own Instagram accounts (#dep_company), a channel on Youtube, TikTok, Facebook, Vk, Odnoklassniki - anyone can take an online tour to watch the production process of their favourite ice cream and other products. The brand gains in popularity largely because it is often recommended by most popular bloggers all over the world.

This gives reason to believe that soon the trademark butterfly of DEP LLP will become recognizable in other countries and on other continents.

THE FROZERO FRANCHISE NETWORK IS AN OASIS OF POSITIVE EMOTIONS IN EVERYDAY LIFE. THE CUSTOMER IS GIVEN AN OPPORTUNITY TO ADD ITALIAN TOPPING TO THEIR ICE-CREAM



DIALOG

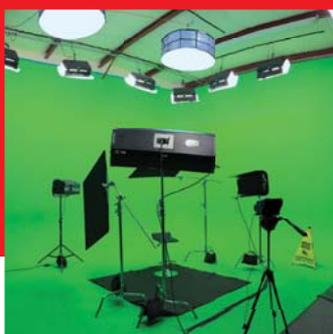
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru



AMIRA

since 1991

ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО.
МОНТАЖ. СЕРВИС

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ



Высокомачтовые флагштоки



Актуальный дизайн



Нестандартные металлоконструкции

АО «АМИРА»
198095, Санкт-Петербург, ул. Калинина, д. 22
+7 (812) 441-25-00 amira@amira.ru
www.amira.ru | www.amira-industry.com



КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
правительства регионов.

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда



ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ

БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

Мы предлагаем
**ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ
ОРГАНИЗАЦИЮ
ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ
В ЛЮБУЮ ТОЧКУ МИРА**

Миссия

Сделать международную торговлю простой и безопасной для каждого бизнеса, обеспечивая профессиональную организацию экспортно-импортных сделок в любой точке мира, а также давая возможность любой компании легко выходить на мировые рынки.

Деятельность

Более 9 лет мы организуем экспорт из РФ в разные точки мира, внося значительный вклад в развитие экспорта страны. За это время мы отработали более 15 000 поставок по всевозможным направлениям и различным товарам, экспортируя более 27 000 кодов ТН ВЭД ежегодно.

География

Имеем 2 офиса в Смоленске, собственные представительства в Беларуси, Казахстане, Кыргызстане и Украине, позиционирующиеся как местные представительства головной российской компании и функционирующие под брендом и символикой «Точные поставки».

Расширяйте географию своих поставок
так же просто, как внутри страны,
А МЫ ЗАЙМЁМСЯ ЭКСПОРТОМ САМИ!

ООО «Точные поставки»

8 (499) 322-80-34

Email: mail@export.center



Капитал-ПРОК

В помощь тем, кто кормит людей



25 лет

Являемся официальным поставщиком кормовой продукции для животноводства в страны ЕАЭС и прочие страны ближнего и дальнего зарубежья.

Основные направления:

- 1** Корма и кормовые добавки для с/х животных
- 2** Ветеринария и санитария
- 3** Профессиональная дезинфекция
- 4** Товары для сада и огорода

Более
8 000
наименований
товаров

3 500
довольных
клиентов

125
дилеров



 +7 (499) 322 20 52

 info@prok.ru

 www.prok.ru