

41/163 декабрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide



**ТЕМА
НОМЕРА:**

**ЭКСПОРТНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
РОССИИ**

ЗАУР ГАРАИСАЕВ,

Банк «МБА-МОСКВА»:

**МЫ НАЦЕЛЕНЫ
НА ДОЛГОСРОЧНОЕ
ПАРТНЁРСТВО**



БАНК МБА–МОСКВА

Основан в 2002 году

при поддержке Правительства Азербайджанской Республики. Стал первым в России кредитно-финансовым учреждением с иностранным капиталом из СНГ

Современные кредитные инструменты для вашего бизнеса

- ◆ Кредитные линии для текущей деятельности
- ◆ Долгосрочное инвестиционное кредитование
- ◆ Отсрочка погашения основного долга
- ◆ Индивидуальное структурирование сделок
- ◆ Персональный менеджер на всех этапах сделки
- ◆ Кредит под залог имущественных прав на выручку по контрактам



ARD
Электронная платформа
содействия бизнесу

Платформа для поиска бизнес-партнеров в России и Азербайджане «ARD»

- ◆ Подбор партнера для развития вашего бизнеса
- ◆ Комплексное сопровождение ВЭД
- ◆ Полезные сервисы от партнеров проекта
- ◆ Логистическое и таможенное сопровождение
- ◆ Финансовые продукты для экспортно-импортной деятельности



8 800 250-40-50



ibam.ru



ard.moscow

Банк МБА–МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д.14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года. Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года. **Предложение не является офертой.**

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 Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Елена Александрова,**

Михаил Грунин, Александра Убоженко,

Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский,

Сергей Миронов, Вячеслав Тютелев,

Эльвина Аптреева.

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Альтапова.**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина,

Виктория Генина, Эльмира Мамедова,

Анна Шехматова, Юлия Скачкова, Кира Кузьмина.

Фотограф: **Ольга Можилан**

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 № 41/163 декабрь 2021

Дата выхода в свет: 30.12.2021

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: **Elena Aleksandrova**

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 № 41/163 December 2021

Date of issue: 30.12.2021

Edition: **30000 copies. Open price**

2

АНДРЕЙ МОКРОУСОВ:

«МОЖНО ОТМЕТИТЬ ИНТЕНСИФИКАЦИЮ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И УЗБЕКИСТАНА»

6

АЛЕКСАНДР ЯСТРИБ, СОВМЕСТНЫЙ БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ

ДЕЛОВОЙ СОВЕТ: «НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА – УВЕЛИЧЕНИЕ ТОРГОВОГО ОБОРОТА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ МЕЖДУ РОССИЕЙ И БЕЛОРУССИЕЙ»

10

НИКОЛАЙ КУШНАРЕВ:

«ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ СОЗДАНИЯ ЕАЭС – ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО РЫНКА ТОВАРОВ, УСЛУГ, КАПИТАЛА И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ»

20

«АЭРОСТАР КОНТРАКТ»:

ОБЫКНОВЕННЫЙ СЕКРЕТ АЭРОЗОЛЬНОЙ КОМПАНИИ

24

ПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС GUARDIAN GLASS:

ОБ ИННОВАЦИЯХ В ПРОИЗВОДСТВЕ СТЕКЛА И ПРИОРИТЕТАХ РАЗВИТИЯ

28

ЗАУР ГАРАИСАЕВ:

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЁРСТВО»

32

«МЕРКАТОР ХОЛДИНГ» НАРАЩИВАЕТ ЭКСПОРТ

36

АЛЕКСАНДР ЭФЕНДИЕВ:

«ОТКРЫТОСТЬ, ПРОЗРАЧНОСТЬ И ПОРЯДОЧНОСТЬ ПОМОГЛИ НАМ ЗАНЯТЬ СВОЮ НИШУ В НЕПРОСТОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ»

40

ИНВЕСТИЦИЯ В БЕЗОПАСНОСТЬ:

КАК УЛЬТРАФИОЛЕТ ПОМОГАЕТ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

46

АЛЕКСАНДРА КЛЕМИНА, «МИРОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»:

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НАШИМ КЛИЕНТАМ ЦЕНУ НА 5-10% НИЖЕ РЫНОЧНОЙ»

50

ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА «МЕТРАН»:

«МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ МИРОВЫХ РЫНКОВ»

54

РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ «СПЛИТСТОУН»:

СЕГОДНЯ ПОПУЛЯРНА В РОССИИ, ЗАВТРА – ВО ВСЁМ МИРЕ

58

«СОФРИНСКИЕ УПАКОВОЧНЫЕ МАНУФАКТУРЫ» –

ЛИДИРУЮЩИЙ ИГРОК НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ УПАКОВКИ

62

АНТОН ГАЙДУК, «ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»:

«КТО ОСТАНОВИЛСЯ, ТОТ ПРОИГРАЛ!»

66

ЕЛЕНА КОНДАКОВА:

«БАУРСАК» – НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВКУС ОТ ЛУЧШИХ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ!

68

RHENOM ЗАПУСКАЕТ 3D-МЕТАВСЕЛЕННУЮ С ИНТЕГРАЦИЕЙ NFT

72

СЕРГЕЙ ЛЫТКО, «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»:

«МЫ ВСЕГДА ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПОМОЩЬ»

78

БАШКИРСКАЯ СОДОВАЯ КОМПАНИЯ: РАЗВИТИЕ НА ПРИНЦИПАХ ESG

82

АНДРЕЙ ДЖЕНИС, IMKONEX:

«РЕШАТЬ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ ПО ВЭД – ЭТО НАША РАБОТА!»





Андрей Мокроусов: «Можно отметить интенсификацию торгово- экономического сотрудничества России и Узбекистана»

Торговля наших предков с представителями Благородной Бухары, Сладчайшего Коканда, Мудрейшей Хивы, Достославного Ташкента и прочих среднеазиатских ханств, привозившими на Русь свои дикий товары, началась не позже XVI столетия. Известно, что в 1583 году царь Иоанн IV угощал в Москве послов бухарских и хивинских, имевших в своих свитах богатых «гостей», то есть купцов. О бухарском посольстве этого года упоминается и в русских, и в среднеазиатских источниках. Много позже основание Оренбурга стало решающим событием в развитии экономических отношений со Средней Азией. Подтверждение этому можно найти в донесении в Государственную коллегию иностранных дел симбирского и уфимского генерал-губернатора Апухтина (1780-е годы): «Торг там с начала построения города Оренбурга для того наипаче и учреждён, дабы все азиатской стороны купцы с товарами тамошнего продукта, также с золотом, и серебром, и камнями сюда приезжали и торг производили... Причём они не только в обиде охраняются, но и во всяких случаях по справедливости защищаются, что могут хану их свидетельствовать бывшие в Оренбурге для торгу купцы их». Сегодня древние города, бывшие столицы славных ханств, разменяв какой второе, а какой и третье тысячелетие, по-прежнему процветают на территории современного Узбекистана, в том числе и благодаря торговле. Конечно, за прошедшие столетия и торговля, и экономика в целом изменились кардинально. Но как именно?

– Андрей Иванович, каково текущее состояние двусторонних торгово-экономических отношений между Россией и Узбекистаном? – поинтересовались мы у торгового представителя Российской Федерации в Республике Узбекистан Андрея Мокроусова.

– Прежде чем говорить о наших двусторонних торгово-экономических отношениях, позвольте кратко осветить текущую сложившуюся торгово-экономическую ситуацию в Узбекистане, а также некоторые её основные тенденции.

Безусловно, важнейшие факторы, которые в настоящее время необходимо учитывать, когда мы говорим об экономических и торговых показателях, – эпидемиологическая обстановка и преодоление последствий пандемии коронавируса.

Вирус оказал и до сих пор оказывает негативное влияние на экономическую активность страны и рост ВВП Узбекистана. В частности, в 2020 году экономика страны выросла на 1,6%, притом что за последние годы рост составлял более 5% в год. В свою очередь, на 2021 год прогнозируется рост реального ВВП на уровне 4,3–5,5%.

Что касается общей торговли Узбекистана со своими партнёрами, то в последние годы величина внешнеторгового оборота республики росла ежегодно более чем на 25%, однако, согласно статданным за 2020 год, товарооборот Узбекистана со странами мира сократился на 13,1%, до 36,3 млрд долл. США.

В этой связи, с целью снижения негативного влияния вируса с начала пандемии, государство оказывает существенную поддержку экономике страны, как в целом, так и наиболее пострадавшим отраслям, предпринимателям и, конечно, простым гражданам.

Одновременно с этим в республике происходят знаковые институциональные преобразования:

- осуществляется либерализация законодательства;
- расширяются практики создания свободных экономических зон;
- осуществляются обновление и разработка новых отраслевых стратегий развития.

Также в Узбекистане действует широкая система поддержки иностранных инвесторов, включая правовые гарантии, преференции, специальные таможенные условия

и льготы, что в совокупности даёт широкие возможности для успешной реализации намеченных проектов. Вместе с этим руководством республики прилагается немало усилий для улучшения инвестиционного климата, для модернизации экономики в республике и улучшения жизни граждан страны. Необходимо отметить, что за последние годы в данной сфере достигнуты определённые успехи.

Применительно к сотрудничеству с Россией отмечу, что с точки зрения ограничительных мер по доступу российских товаров на рынок Узбекистана страна является открытой. Так, в частности, на основании Протокола о применении Договора о зоне свободной торговли СНГ от 18 октября 2011 года в Республике Узбекистан таможенные пошлины в отношении импорта товаров из Российской Федерации не применяются.

При этом присутствуют отдельные акцизы на импортируемые в страну товары, в том числе на табачную и алкогольную продукцию, нефтепродукты и сахар.

Говоря о текущем состоянии торговых отношений России и Узбекистана, могу отметить интенсификацию торгово-экономического сотрудничества в последние годы, что отражается на росте товарооборота и увеличении взаимного интереса предприятий.

Отмечу также буквально несколько цифр: так, по итогам 2020 года взаимная торговля между Россией и Узбекистаном увеличилась на 15,6%, до 5,9 млрд долл. США, то есть даже пандемия коронавируса не смогла поменять сложившийся за последние годы тренд на устойчивый рост нашего взаимодействия.

В структуре экспорта России в Узбекистан по итогам 12 месяцев прошлого года основную долю составили такие группы товаров, как «металлы и изделия из них», «машины, оборудование и транспортные средства», «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё (кроме текстильного)», «древесина и целлюлозно-бумажные изделия», «продукция химической промышленности, каучук» и «минеральные продукты».

В свою очередь, в структуре импорта в Россию из Узбекистана в отчётном периоде основной вес приходился на следующие группы товаров: «текстиль, изделия из него

и обувь», «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё (кроме текстильного)», «продукция химической промышленности, каучук».

Что касается тенденций текущего года, то за 10 месяцев 2021-го, по данным ФТС России, величина товарооборота России и Узбекистана по отношению к тому же периоду 2020 года увеличилась на 8,1%, с 4,8 до 5,2 млрд долл. США.

Вместе с тем, конечно, не могу не прокомментировать успешное проведение в апреле 2021 года первой международной выставки «ИННОПРОМ. Большая промышленная неделя в Узбекистане», которая проходила в Ташкенте на площадке национального выставочного комплекса «Узэкс-поцентр». За три дня на выставке побывало больше 10 000 посетителей из всех стран Центральной Азии. Свыше 1000 компаний с узбекской стороны и более 300 компаний с российской стороны приняли участие в выставке и деловой программе.

Важной вехой в расширении двустороннего взаимодействия стало вступление Узбекистана в декабре 2020 года в ЕАЭС в качестве наблюдателя, что также, безусловно, придаст дополнительный импульс к углублению двустороннего взаимодействия в самых разных отраслях экономики.

– Как обстоят дела с реализацией инвестиционных проектов? Что это за проекты и на какой стадии они находятся?

– Россия традиционно является одним из крупнейших инвесторов в экономику Узбекистана. Общий объём инвестиций, поступивших из России в Узбекистан за всё время сотрудничества, составляет более 10 млрд долл. США. При этом на территории Узбекистана ведут деятельность уже больше 2,2 тыс. предприятий с участием российского капитала, и их количество постоянно растёт.

Такие внушительные цифры свидетельствуют о благоприятном инвестиционном климате Узбекистана и нацеленности на углубление нашего торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества.

В частности, важно отметить, что на территории республики реализуются проекты российских нефтегазовых компаний, среди которых – «ЛУКОЙЛ», «Газпром», «Зарубежнефть» и «Татнефть».

Также в Узбекистане локализовано производство специального и грузового транспорта на шасси КамАЗ, осенью 2021 года запущен проект по сборке на территории Джизакской области автомобилей марки LADA, одновременно ведутся переговоры по организации сборки коммерческих автомобилей ГАЗ.

Необходимо отметить и тот факт, что в настоящее время одним из крупнейших мобильных операторов в республике является «Билайн», активная база абонентов которого составляет порядка 7-8 млн пользователей.



С большим инвестиционным проектом в республике присутствует и Ростсельмаш, чьи комбайны и тяжёлые тракторы собираются в Ташкентской области на базе Чирчикского завода сельскохозяйственной техники.

На стадии ввода в эксплуатацию находится ещё один крупный объект с участием российского капитала. Я имею в виду новый завод по производству средств защиты растений в Самаркандской области, реализуемый компанией АО «Щёлково Агрохим».

Также в начале декабря 2021 года первую партию продукции выпустил новый завод по производству пенополиуретана, построенный в Ташкентской области российской компанией «ФомЛайн».

Вместе с тем инвестиционное присутствие российских компаний не ограничивается только перечисленными областями, а охватывает практически все отрасли промышленности. В частности, российские инвестиции присутствуют в фармацевтической, текстильной, электротехнической, металлургической, энергетической, телекоммуникационной, строительной и иных отраслях промышленности Узбекистана.

Кроме того, в последнее время российские финансовые институты развития – АО «РЭЦ», АО «Газпромбанк», ВЭБ.РФ и другие – рассматривают Узбекистан как один из наиболее перспективных рынков и оказывают российским инвесторам содействие в реализации проектов на территории страны.

Так, при финансовом участии российских организаций в республике ведётся модернизация гидроэлектростанций, осуществляются проекты по поставке грузовой, коммерческой и железнодорожной техники для нужд предприятий страны, а также реализуются инфраструктурные проекты, направленные на развитие углеводородного, металлургического и сельскохозяйственного секторов Узбекистана.

– Расскажите о задачах, стоящих перед торгпредством.

– Для расширения имеющегося потенциала в развитии сотрудничества России и Узбекистана торгпредство в рамках своих полномочий всесторонне поддерживает российских участников внешнеэкономической деятельности в их стремлении к выходу на узбекский рынок, оказывая содействие в поиске партнёров, организации

переговоров и бизнес-миссий, информировании об актуальных тенденциях, оценке перспектив развития и особенностей регулирования отдельных отраслей экономики, консультировании, в том числе по правовым и юридическим вопросам.

В части новых механизмов поддержки российских экспортёров отмечу, что с мая 2019 года в Узбекистане, в рамках реализации Концепции формирования единой системы продвижения экспорта за рубежом и в субъектах Российской Федерации, Минпромторгом России совместно с АО «Российский экспортный центр» и торговым представительством запущен проект по организации группы поддержки экспорта. Она призвана отвечать за комплексное продвижение российской продукции на рынок страны пребывания. При непосредственном участии узбекской группы поддержки экспорта только в 2020 году было заключено 35 экспортных контрактов на общую сумму 29,9 млн долл. США, а с января по июнь 2021 года уже заключено 13 контрактов на сумму 68,2 млн долл. США.

Также торгпредство ведёт последовательную работу по актуализации проектов, реализуемых в рамках российско-узбекского «проектного офиса», деятельность которого нацелена на комплексную проработку различных проектов фактически под ключ: от разработки идеи до практической её реализации.

Данный формат поддержки российского бизнеса в Узбекистане был создан в 2020 году совместными усилиями российского Минпромторга России и узбекского Министерства инвестиций и внешней торговли. На текущий момент в работе «проектного офиса» находится уже более 25 экспортных и инвестиционных проектов, а торгпредство является рабочим органом нового механизма.

Одновременно с этим торгпредство постоянно взаимодействует с региональными подразделениями РЭЦ и региональными торгово-промышленными палатами. В результате такого взаимодействия экспортно ориентированные региональные компании получают актуальную информацию о текущей ситуации на внутреннем рынке Узбекистана посредством онлайн-конференций, проводимых в формате «Час с торговым представителем».

Помимо всего вышесказанного, нами ведётся работа по урегулированию проблемных моментов, связанных с образованием дебиторских задолженностей, неисполнением контрактных обязательств со стороны кого-либо из партнёров, и прочих вопросов, возникающих у российских экспортёров в процессе взаимодействия с узбекскими контрагентами.

Направлений деятельности у нашего торгпредства много, но все они служат, по сути, одной цели: дальнейшей интенсификации торгово-экономического сотрудничества России и Узбекистана на благо экономик обеих стран.

Подготовила Елена Александрова

Our ancestors' trade with representatives of the Noblest Bukhara, the Sweetest Kokand, the Wisest Khiva and Honored Tashkent and other Central Asian khanates, who brought their unusual goods to Russia, began not later than the 16th century. It is known that in 1583 in Moscow Tsar John IV treated Bukhara and Khiva ambassadors, who had in their entourage of rich "guests", i. e. merchants. Bukhara embassy of this year is mentioned in both Russian and Central Asian sources. a little later the foundation of Orenburg was a crucial event in the development of economic relations with Central Asia. Confirmation of this can be found in the report to the State Collegium of Foreign Affairs of Simbirsk and Ufa governor-general Apukhtin (1780s): a place for the sale of goods (bazaar) from the foundation of the city of Orenburg was arranged so that Asian merchants came here and traded goods from their countries. For example, they traded gold, silver, and precious stones. Moreover, they are not only protected from injustice, but in all cases have protection, as reported to the Khan merchants who were in Orenburg to trade.

Today, the ancient cities, the former capitals of glorious khanates, some two or three millennia old, are still flourishing on the territory of modern Uzbekistan, thanks to trade as well. Of course, over the past centuries, trade and the economy as a whole have changed dramatically. Nevertheless, how exactly did it change?



Andrei Mokrousov:

"We can note the intensification of trade and economic cooperation between Russia and Uzbekistan"

– What is the current state of bilateral trade and economic relations between Russia and Uzbekistan? – We asked Trade Representative of the Russian Federation in Uzbekistan Andrei Mokrousov.

– Before discussing our bilateral trade and economic relations, let me briefly review the current trade and economic situation in Uzbekistan, as well as some of its main trends.

Of course, the most important factor to consider at this time when talking about economic and trade indicators is the epidemiological situation and coping with the effects of the coronavirus pandemic.

The virus has had and is still having a negative impact on the country's economic activity and GDP growth in Uzbekistan. In particular, the country's economy grew by 1.6% in 2020, compared to an annual growth rate of more than 5% in recent years. In turn, real GDP growth of 4.3-5.5 percent is projected for 2021.

As for Uzbekistan's overall trade with its

partners, the value of Uzbekistan's foreign trade turnover has grown annually by more than 25 percent in recent years, but according to statistical data for 2020, Uzbekistan's trade turnover with the world fell by 13.1 percent, to \$36.3 billion.

In this regard, in order to reduce the negative impact of the virus since the beginning of the pandemic, the government has been providing substantial support to the country's economy as a whole, as well as to the most affected sectors, entrepreneurs and, of course, ordinary citizens.

At the same time, the country is undergoing major institutional changes:

- the liberalization of legislation is taking place;
- the practice of creating free economic zones is expanding;
- The industry is being updated and new strategies for the development of the industry are being drafted.

Also, Uzbekistan has an extensive system of support for foreign investors, including

legal guarantees, preferences, special customs conditions and privileges, which together give ample opportunities for the successful implementation of planned projects. At the same time, the leadership of the republic has been putting a lot of efforts to improve the investment climate, to modernize the economy of the republic and improve the lives of its citizens. It should be noted that in recent years there have been some successes in this area.

With regard to cooperation with Russia, I would like to note that in terms of restrictive measures on access of Russian goods to the Uzbek market, the country is open. In particular, in accordance with the Protocol on the application of the CIS Free Trade Zone Treaty of October 18, 2011 customs duties are not applied on imports of goods from the Russian Federation in the Republic of Uzbekistan.

At the same time, there are certain excise duties on goods imported into the country, in

particular, on tobacco and alcohol products, petroleum products and sugar.

Speaking about the current state of trade relations between Russia and Uzbekistan, we can note the intensification of trade and economic cooperation in recent years, which reflected in the growth of trade turnover and the increasing mutual interest of enterprises.

I will also note a few figures: for example, at the end of 2020, mutual trade between Russia and Uzbekistan increased by 15.6% to \$5.9 billion. In other words, even the coronavirus pandemic has not been able to change the trend of steady growth in our cooperation in recent years.

In the structure of Russia's exports to Uzbekistan in the 12 months of last year, the main share was made up by such groups of goods as: "metals and articles thereof", "machinery, equipment and vehicles", "food products and agricultural raw materials (except textiles)", "wood and pulp and paper products", "products of the chemical industry, rubber" and "mineral products".

In turn, in the structure of Russia's imports from Uzbekistan during the reporting period, the main weight was accounted for the following groups of goods: "textiles and articles thereof and footwear", "food products and agricultural raw materials (except textiles)", "products of chemical industry, rubber".

As for the trends of the current year, for 10 months of 2021, according to the Federal Customs Service of Russia, the value of trade between Russia and Uzbekistan in relation to the same period of 2020 increased by 8.1% from \$ 4.8 to 5.2 billion.

At the same time, of course, I cannot but comment on the success of the first international exhibition INNOPROM in April 2021. Big Industrial Week in Uzbekistan", which was held in Tashkent at the site of the National Exhibition Complex "Uzexpocentre". For three days at the exhibition have visited more than 10,000 visitors from all countries of Central Asia. More than 1000 companies from the Uzbek side and more than 300 companies from the Russian side took part in the exhibition and business program.

An important contribution to the expansion of bilateral cooperation is also Uzbekistan's accession in December 2020 to the EEU as an observer, which will also give an additional impetus to the deepening of bilateral cooperation in various sectors of the economy.

- What is the situation with implementation of investment projects? What kind of projects are these and at what stage?

- Russia is traditionally one of the biggest investors in Uzbekistan's economy. Russia has invested more than \$10 billion in Uzbekistan over the past two years. At the same time, more than 2.2 thousand companies with Russian capital are already operating on the territory of Uzbekistan, and this number is constantly growing.

Such impressive figures testify to Uzbekistan's favorable investment climate and our intention to intensify trade and economic and investment cooperation.

It is important to note that projects of Russian oil and gas companies including LUKOIL, GAZPROM, ZARUBEZHNEFT and TATNEFT implemented on the territory of the republic.

Also in Uzbekistan, the production of special and freight vehicles on the KamAZ chassis has been localized, in the fall of 2021, a project was launched to assemble LADA cars in the Jizzakh region, at the same time negotiations are underway to organize the assembly of GAZ commercial vehicles.

It should be noted that currently Beeline is one of the largest mobile operators in the republic, its active subscriber base is about 7-8 million users.

ROSTselmash is also present in the republic with a large investment project whose combines and heavy tractors assembled in Tashkent region at the Chirchik factory of agricultural machinery.

Another large facility with the participation of Russian capital is at the commissioning stage. I mean a new plant for the production of plant protection products in the Samarkand region, implemented by the company Shchelkovo Agrokhim JSC.

Also, in early December 2021, the first batch of products was produced by a new plant for the production of polyurethane foam, built in the Tashkent region by the Russian company FoamLine.

At the same time, the investment presence of Russian companies is not limited to the areas listed above, but covers almost all industries. In particular, Russian investments are present in pharmaceutical, textile, electro technical, metallurgical, energy, telecommunication, construction and other industries of Uzbekistan.

Moreover, Russian financial institutions of development such as REC, Gazprombank, VEB.RF and others consider Uzbekistan as one of the most perspective markets and render assistance to Russian investors in realization of projects in the country.

Thus, with the financial participation of Russian organizations, the country is modernizing hydroelectric power plants, implementing projects to supply cargo, commercial and railway equipment for the needs of the country's enterprises, as well as implementing infrastructure projects aimed at developing the hydrocarbon, metallurgical and agricultural sectors of Uzbekistan.

- Tell us about the tasks facing the Trade Representation.

- To expand the existing potential in the development of cooperation between Russia and Uzbekistan, the Trade Representation within its competence comprehensively supports Russian participants in foreign

economic activity in their desire to enter the Uzbek market. The Trade Representation assists in finding partners, organizing negotiations and business missions, informing about current trends, assessing the prospects for development and features of regulation of individual sectors of the economy. As well as in advising, including legal and legal issues.

As for new mechanisms of support to Russian exporters, I would like to note that since May 2019, a project was launched in Uzbekistan to organize the Export Support Group. The Ministry of Industry and Trade of Russia jointly with the Russian Export Center JSC and the Trade Representative Office did a Unified System this within the framework of implementation of the Concept of Forming for Promoting Exports Abroad and in Subjects of the Russian Federation. The group designed to be responsible for the comprehensive promotion of Russian products on the host country market. In 2020 alone, with the direct participation of the Uzbek Export Support Group, 35 export contracts worth \$29.9 million were concluded. In January-June 2021 13 contracts worth 68.2 million U.S. dollars have been signed.

Also, the Trade Representation is working consistently to update the projects implemented in the framework of the Russian-Uzbek "project office", whose activities are aimed at a comprehensive study of various projects in a virtually turnkey manner: from the development of ideas to their implementation.

This format of support for Russian business in Uzbekistan was created in 2020 through the joint efforts of the Russian Ministry of Industry and Trade and the Uzbek Ministry of Investment and Foreign Trade. To date, the project office has more than 25 export and investment projects, and the Trade Representation is a working body of the new mechanism.

At the same time, the Trade Representation constantly interacts with regional branches of the REC and regional chambers of commerce and industry.

As a result of this interaction, export-oriented regional companies receive up-to-date information about the current situation in the domestic market of Uzbekistan through online conferences in the "Hour with a Trade Representative" format.

In addition to all abovementioned, we work to settle arising problems, connected with accounts receivable formation, non-fulfillment of contract obligations by any of the partners and other issues, which arise for Russian exporters in the process of interaction with Uzbek counterparts.

Areas of activity of our Trade Representation have many, but they all essentially serve the same purpose: to further intensify trade and economic cooperation between Russia and Uzbekistan for the benefit of both economies.

Prepared by Elena Alexandrova

Александр Ястриб:

«Основная задача нашего совета — увеличение торгового оборота в реальном секторе между Россией и Белоруссией»

Совместный Белорусско-Российский деловой совет создан для расширения и развития деловых контактов и взаимовыгодного сотрудничества между российскими и белорусскими предпринимателями, продвижения российского бизнеса на рынок Республики Беларусь и привлечения белорусских инвестиций в Россию. Его важными задачами являются также защита прав и законных интересов российских предпринимателей в их взаимоотношениях с российскими и белорусскими официальными и коммерческими структурами, повышение роли заинтересованных представителей бизнес-сообщества России при формировании и реализации государственной политики в области российско-белорусских экономических связей. Одна из целей работы совета — объединение усилий и организация конструктивного диалога предпринимательских кругов России и Беларуси, заинтересованных в поступательном развитии и повышении эффективности российско-белорусского делового сотрудничества. Подробнее о задачах и перспективах развития этого органа мы расспросили председателя Российской части Совместного Белорусско-Российского делового совета Александра Григорьевича Ястриба.



– Александр Григорьевич, почему совет с российской стороны возглавили именно вы? Что значит для вас этот пост, какую ответственность он налагает? Что планируете предпринять в первую очередь как его председатель?

– Я принимал участие в работе Российско-Белорусского делового совета, действующего под эгидой ТПП РФ, и уже в то время было понятно, что, несмотря на постоянную многостороннюю совместную работу торгово-промышленных палат двух стран, обсуждение проблем и формирование позиции по актуальным направлениям, развитие делового сотрудничества невозможно без постоянного общения с представителями бизнеса и нашими коллегами с белорусской стороны.

Поэтому реформирование совета в совместный общественный орган является поступательным и обдуманым решением торгово-промышленных палат России и Беларуси.

– Каковы задачи нового органа? По каким принципам и в каком составе он формируется? Какие у него полномочия?

– На верхнем уровне, если так можно выразиться, основными задачами совета являются увеличение торгового оборота в реальном

секторе между Россией и Белоруссией за счёт создания условий для взаимовыгодного сотрудничества и обмена информацией между предпринимателями, формирование среды для продвижения совместных проектов и привлечения инвестиций. Конечно, для реализации этих задач требуется вовлечение в работу совета и профильных экспертов, и консультантов, и представителей деловых кругов. В первой половине сентября мы планируем провести первое совместное заседание, на котором утвердим новое положение, состав и порядок работы.

С учётом того, что совет создан совместным решением торгово-промышленных палат России и Беларуси, на него будут возложены полномочия экспертного общественного органа для реализации ключевых задач в части развития межгосударственных торговых отношений и привлечения инвестиций.

Имея опыт работы с белорусскими коллегами в сфере финансов, производства и поставок, а также в реализации совместных проектов, я отчётливо представляю, с какими сложностями в навигации по нормативным актам, таможенному и налоговому регулированию сталкиваются предприниматели.

Конечно, любые проблемы можно преодолеть, но на это необходимо потратить много времени и ресурсов, и зачастую предприниматели теряют интерес, не добившись результата. Торгово-промышленная палата РФ с её региональными подразделениями и партнёрскими отношениями не только со странами-участниками ЕАЭС, но и с торговыми палатами других стран на сегодняшний день аккумулирует и опыт, и лучшие практики по многим аспектам развития международного предпринимательства и сотрудничества.

По результатам работы делового совета, предшествующего Совместному Белорусско-Российскому деловому совету, были определены ключевые направления для развития и взаимодействия. Это и задачи, связанные с равными возможностями доступа на рынки обеих стран, и вопросы финансовой поддержки, логистики, цифровизации, и другое.

– Среди функций совета – преодоление барьеров на пути расширения двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Что, на ваш взгляд, предстоит преодолеть в первую очередь?

– Совет вряд ли может преодолеть барьеры, поскольку не является субъектом торгово-экономических отношений, но он точно сформирует на основе экспертного и открытого обсуждения с деловыми кругами рекомендации и предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы, направленные на расширение сотрудничества и увеличение торгового оборота.

К традиционным вопросам сертификации, тарифов, применения технического регламента сегодня добавились, к сожалению, вопросы секторальных санкций, введённых США, Евросоюзом и другими странами. Конечно, представители различных деловых кругов, не только в России и Беларуси, но и в других странах, сейчас находятся в недоумении, поскольку бизнес, как и спорт, и культура, и другие институты развития демократического общества, не должен быть заложником чьих-то политических амбиций, ведь в конечном счёте негативные последствия этих мер коснутся и обычных граждан.

– Как российский и белорусский бизнес отреагировал на создание совета? Где больше заинтересованности: в России или Беларуси?

– Развитие российско-белорусского экономического сотрудничества всегда стояло в повестке государственных, общественных институтов развития и деловых кругов на первых строчках. У нас много общего: относительно равный уровень производственной базы, образования, научно-технического потенциала, да и язык делового и дружеского общения единый.

И здесь скорее вопрос не в выражении заинтересованности, а в понимании перспектив и возможностей реализации взаимных интересов в рамках Совместного Белорусско-Российского делового совета. И такое понимание есть: и российские, и белорусские производители заинтересованы в партнёрстве для увеличения объёма поставок производимых ими товаров.

– Будет ли совет участвовать в разработке новых инициатив делового сотрудничества в рамках Союзного государства? Что сейчас обсуждается в этой сфере, что предлагает бизнес и какие предложения поддерживает совет?

– Одним из основных вопросов является приведение отдельных нормативных актов в соответствие с Постановлением Правительства РФ № 616, в котором определяется допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, в рамках № 44-ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В частности, по итогам заседания Совета делового сотрудничества России и Беларуси, проходившего в рамках восьмого Форума регионов Беларуси и России в этом году, было инициировано рассмотрение внесения изменений в Постановление Правительства РФ № 615 в целях предоставления белорусским предприятиям возможности включения в реестр квалифицированных подрядных организаций, с которыми заказчики могут заключать контракты на проведение капитального ремонта многоквартирных домов.



– Волны пандемии, похоже, не стихают, и предприниматели продолжают просить о мерах господдержки пострадавших отраслей. В какой степени белорусский бизнес может рассчитывать на преференции при осуществлении совместных с Россией проектов, и наоборот?

– Пандемия оказала существенное влияние на ограничение делового сотрудничества, особенно в приграничных районах, где уровень торговой активности был исторически высоким. Безусловно, предприниматели перестраиваются, ищут новые пути,

переходят на переговоры и заключение контрактов в онлайн-формате. И если речь идёт о больших проектах под контролем государства, их развитие не вызывает каких-либо вопросов. А вот торговое финансирование, гарантийное сопровождение, финансирование небольших совместных проектов требуют комплексного подхода, реализованного через принцип одного окна, и преференции необходимо вырабатывать совместно не только с бизнесом, но и с банками, инвесторами, экспортными агентствами.

– Ожидать ли в скором будущем предпринимателям России и Беларуси каких-то нормативно-правовых новаций, влияющих на ведение бизнеса в Союзном государстве и на осуществление совместных проектов в третьих странах?

– На мой взгляд, нормативно-правовая база не требует каких-либо новаций. Необходимо дорабатывать механизмы практического применения. И здесь Совместный Белорусско-Российский деловой совет будет координировать свою работу с советом Евразийской экономической комиссии.

– В своём выступлении на заседании Российско-Белорусского совета делового сотрудничества 30 июня вы особо подчеркнули необходимость соответствия мировым трендам цифровизации экономики. Как будет создаваться на платформе совета цифровая инфраструктура для продвижения совместных инновационных и инвестиционных проектов?

– Безусловно, на сегодняшний день цифровизация является неотъемлемой частью не только деловых отношений, но и развития общества в целом. Одним из ключевых направлений работы совместного делового совета будет создание с помощью партнёров маркетинговых инструментов для продвижения товаров и услуг с постепенным увеличением функциональности в области электронного документооборота, заключения контрактов, услуг по финансированию поставок и совместных проектов.

– По итогам заседания Российско-Белорусского совета делового сотрудничества подписаны контракты на сумму более пяти миллиардов российских рублей. Какие из соглашений самые значимые?

– Торговый оборот в 2020 году составил около 30 млрд долларов, и сумма в 5 млрд рублей подписанных контрактов в рамках заседания совета фиксирует, по сути, событие одного дня. Каждый контракт является важным, как ступень на пути развития делового сотрудничества и увеличения торгового оборота. Наша задача – помочь деловому сообществу расширить сотрудничество и выйти на новые показатели как по торговому обороту, так и по количеству контрактов и участников.



Alexander Yastrib:

“The main task of our Council is to increase the trade turnover in the real sector between Russia and Belarus”

The Joint Belarusian-Russian Business Council is set up for expansion and development of business contacts and mutually beneficial cooperation between Russian and Belarusian businessmen, promotion of Russian business to the markets of the Republic of Belarus and attraction of Belarusian investments to Russia. Its important goals are also protection of rights and lawful interests of Russian entrepreneurs in their relations with Russian and Belarusian official and commercial structures as well as enhancement of the role of the interested representatives of the Russian business community in the development and realization of the state policy in the sphere of Russian-Belarusian economic relations. One of the most important objectives of the Council is to join efforts and organize a constructive dialogue between the business communities of Russia and Belarus interested in progressive development and improvement of efficiency of Belarusian-Russian business cooperation. We asked Alexander Yastrib, Chairman of the Russian part of the Joint Belarusian-Russian Business Council, for more details about the tasks and prospects of development of this body.

– *Mr. Yastrib, why did you become the head of the Council from the Russian party? What does this position mean to you, what responsibilities do you bear, and what do you plan to do first of all as its chairman?*

– I took part in the work of the Joint Russian-Belarusian Business Council working under the auspices of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, and at that time it was already clear that despite continuous multilateral cooperation of the Chambers of Commerce and Industry of the two countries, discussion of problems and shaping of opinions on

topical issues, it is impossible to develop business cooperation without constant communication with business representatives and our colleagues from the Belarusian side.

That is why the reforming of the Council into the Joint Public Body is a progressive and well-thought-out decision of the Chambers of Commerce and Industry of Russia and Belarus.

– *What are the objectives of the new body, on what principles and in what composition is it formed, and what are its powers?*

– On the top level, if I may say so, the main objective of the Council is to increase the trade

turnover in the real sector between Russia and Belorussia by means of creating conditions for mutually advantageous cooperation and information exchange between entrepreneurs, creating environment for the promotion of joint projects and attraction of investments. Of course, in order to realize this task, it is necessary to involve profile experts, consultants and representatives of business circles into the work of the Council. In the first half of September we plan to hold the first joint meeting, at which we will approve the new statute, structure and order of work.

As the Council is established by the joint

decision of the Russian and Belarusian Chambers of Commerce and Industry, it will be authorized as an expert public body to implement the key tasks in development of the interstate trade relations and attraction of investments.

As I have experience of working with my Belarusian colleagues in the sphere of finance, production, supplies and implementation of joint projects I can well imagine what kind of difficulties entrepreneurs encounter in navigation through regulatory acts, customs and tax regulations.

Of course, any problems can be solved, but it takes a lot of time and resources, and often entrepreneurs lose interest before they achieve any results.

The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation with its regional divisions and partnerships not only with the EAEU member states, but also with the Chambers of Commerce of other countries, today accumulates both experience and best practices in many aspects of development of international entrepreneurship and cooperation.

Based on the results of the work of the Business Council, which preceded the Belarusian-Russian Joint Business Council, the key areas for development and interaction have been defined. These are the tasks associated with the equal access to the markets of both countries, and the issues of financial support, logistics, digitalization, and others.

– Among the functions of the Council is to overcome barriers to the expansion of bilateral trade and economic cooperation. What, in your opinion, should be overcome first?

– The Council can hardly overcome barriers as it is not a subject of trade and economic relations, but on the basis of expert and open discussion with business circles it will definitely work out recommendations and proposals on improvement of normative-legal base, aimed at widening of cooperation and trade turnover.

Issues of sectoral sanctions imposed by the United States, the European Union and other countries have unfortunately added to traditional issues of certification, tariffs, and the application of technical regulations. Of course, representatives of various business circles, not only in Russia and Belarus, but also in other countries, are now at a loss, because business, like sports, culture and other institutions of democratic society, should not be hostages to someone's political ambitions, because, ultimately, the negative effects of these measures will affect ordinary citizens.

– How did Russian and Belarusian business react to the creation of the Council? Where is more interest – in Russia or in Belarus?

– The development of Russian-Belarusian economic cooperation has always been on the agenda of state and public development institutions and business circles in the first

lines. We have a lot in common: a relatively equal level of production base, education, scientific and technical potential; the language of business and friendly communication is the same.

And here, the issue is not in expressing interest, but in understanding the prospects and opportunities for realizing mutual interests within the framework of the Joint Belarusian-Russian Business Council. And there is such an understanding: both Russian and Belarusian manufacturers are interested in a partnership to increase the volume of supplies of the goods they produce.

– Will the Council participate in the development of new initiatives of business cooperation within the framework of the Union State? What is now being discussed in this sphere, what business proposes and what proposals does the Council support?

– One of the main issues is to bring certain regulations in line with the Russian Government's Decree No. 616, which defines the admission of industrial goods coming from foreign countries under the No. 44-FZ "On the contract system for the procurement of goods, work and services to meet state and municipal needs." In particular, following the results of the meeting of the Business Cooperation Councils of Russia and Belarus, held within the framework of the Eighth Forum of Regions of Belarus and Russia this year, the consideration of amendments to Decree No. 615 of the RF Government was initiated in order to enable Belarusian enterprises to be included in the register of qualified contractors, with whom customers can conclude contracts for major repairs of apartment buildings.

– The pandemic seems unstoppable, and entrepreneurs keep asking for measures of state support for the affected industries. To what extent can Belarusian business count on preferences when implementing joint projects with Russia and vice versa?

– The pandemic has had a significant impact on limiting business cooperation, especially in the border areas where the level of trade activity has been historically high. Of course, businessmen reorganize, look for new ways, move to negotiations and concluding contracts in an online format. And if we speak about large projects under the state control, their development does not cause any issues. But trade financing, guarantee support, financing of small joint projects requires a comprehensive approach, implemented through the "one-stop-shop" principle, and preferences should be worked out together not only with business, but also with banks, investors, export agencies.

– Do Russian and Belarusian entrepreneurs expect any regulatory and legal innovations in the near future influencing doing business



in the Union State and the implementation of joint projects in third countries?

– In my opinion, the regulatory framework does not require any innovations. It is necessary to work out mechanisms of practical application. And here the Joint Belarusian-Russian Business Council will coordinate its work with the Council of the Eurasian Economic Commission.

– In your speech at the meeting of the Joint Belarusian-Russian Business Council on June 30, you emphasized the need to comply with global trends in the digitalization of the economy. How will the digital infrastructure be created on the Council's platform to promote joint innovation and investment projects?

– There is no doubt that today digitalization is an integral part not only of business relations, but also of the development of society as a whole.

One of the key activities of the Joint Business Council will be the creation, with the help of partners, of a marketplace for the promotion of goods and services with a step-by-step increase of functionality in the field of electronic document management, contracting, supply finance services, and joint projects.

– Contracts worth over 5 billion Russian rubles were signed following the results of the meeting of the Joint Belarusian-Russian Business Council. Which agreements were the most important?

– Trade turnover in 2020 was about 30 billion dollars, and the amount of 5 billion rubles of signed contracts in the framework of the council meeting recorded, in fact, the event of the day. Each contract is important as a stepping stone to developing business cooperation and increasing trade turnover. Our task is to help the business community to expand cooperation and reach new indicators, both in terms of trade turnover and the number of contracts and participants.

«Ускорение и повышение устойчивости промышленного развития на основе эффективного и взаимовыгодного сотрудничества государств-членов в построении современной, интеллектуальной, конкурентоспособной на мировом рынке экономики ЕАЭС» – такие цели сегодня ставит перед собой руководство Евразийского экономического союза.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Членами этой международной организации региональной экономической интеграции являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. Сегодня много говорят о перспективах возможного присоединения к ЕАЭС и Республики Узбекистан. О возможностях и перспективах такого развития событий, как и о новых путях развития организации в целом, мы побеседовали с директором департамента промышленной политики ЕЭК Николаем Кушнаревым.



Николай Кушнарев:

**«ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ СОЗДАНИЯ ЕАЭС –
ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО РЫНКА ТОВАРОВ,
УСЛУГ, КАПИТАЛА И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ»**

– Николай Геннадиевич, в конце прошлого года Узбекистан получил статус государства-наблюдателя при Евразийском экономическом союзе, а в апреле 2021-го подписан меморандум о его взаимодействии с ЕЭК. Какие преимущества для дальнейшего развития промышленности даёт Узбекистану участие в ЕАЭС?

– Мы приветствуем сотрудничество с Республикой Узбекистан в статусе государства-наблюдателя при Евразийском экономическом союзе. На площадке Евразийской экономической комиссии мы сможем активнее и эффективнее работать по ключевым вопросам интеграции в реальном секторе. Для бизнеса наших стран также откроются новые возможности.

Отрадно отметить, что промышленность занимает одно из ведущих мест в экономике Узбекистана, формируя почти 30% ВВП. При этом преобладает обрабатывающая промышленность, на долю которой приходится 83%.

Товарооборот стран Евразийского союза с Республикой Узбекистан в прошлом году составил порядка 10 млрд долл. США. В первом полугодии 2021 года товарооборот вырос на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг почти 5 млрд долл. США.

В качестве стратегических целей сотрудничества с Узбекистаном мы видим улучшение структуры экспорта промышленной продукции, а также расширение потенциала общего рынка за счёт формирования долгосрочных кооперационных связей.

Мы имеем чёткую программу развития евразийской экономической интеграции в промышленном секторе. В этом году мы утвердили на уровне премьер-министров новый стратегический документ до 2025 года «Основные направления промышленного сотрудничества в ЕАЭС».

Главным образом мы сконцентрированы на развитии сотрудничества в высокотехнологичных отраслях, таких как инновационный транспорт с электрическими двигателями и беспилотная техника, авиастроение, транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, фармацевтика.

Именно фармацевтическая промышленность оказалась единственной отраслью, по которой во всех государствах-членах зафиксировано наращивание объёмов производства. Мы готовим «дорожную карту» по сотрудничеству в данной отрасли. Документ будет утверждён Евразийским межправительственным советом до конца текущего года.

В целях повышения конкурентоспособности промышленности создаются евразийские технологические платформы, которые представляют собой механизм кооперации путём создания условий для сотрудничества между ведущими организациями бизнеса, науки, государства, общественными организациями.



Первым глобальным проектом евразийских техплатформ является межгосударственная программа в ЕАЭС по производству и предоставлению космических и геоинформационных продуктов и услуг на основе национальных источников данных дистанционного зондирования Земли.

Вторая межгоспрограмма по электроэнергетике будет посвящена ускорению технологического развития энергетического комплекса и повышению конкурентоспособности продукции энергетического машиностроения в ЕАЭС.

Необходимо отметить работу по созданию условий для скорейшей цифровой трансформации промышленности ЕАЭС. Это позволит наладить кооперационное сотрудничество между предприятиями ЕАЭС и Узбекистана.

Во всей этой работе мы рассчитываем на активное и заинтересованное участие представителей Республики Узбекистан на всех уровнях взаимодействия!

Сблизить подходы по перспективным направлениям сотрудничества позволило также подписание в апреле 2021 года меморандума о взаимодействии между ЕЭК и Правительством Республики Узбекистан, а также плана совместных мероприятий комиссии и Правительства Республики Узбекистан на 2021–2023 годы.

– А что, в свою очередь, получает производственная сфера ЕАЭС от возможного присоединения Узбекистана?

– Одна из ключевых целей создания Евразийского экономического союза – формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. Соответственно, возможное присоединение к ЕАЭС в полной мере откроет Узбекистану доступ к рынкам партнёров по интеграционному объединению, прежде всего России.

Как следствие, можно ожидать наращивания объёмов промышленного производства во всех странах, увеличения внешнеторгового товарооборота стран ЕАЭС с Узбекистаном, развития кооперационного сотрудничества узбекистанских предприятий с партнёрами из других государств-членов ЕАЭС.

Безусловно, оценить эффект от интеграции Узбекистана в ЕАЭС в каких-либо точных количественных значениях в настоящее время невозможно. Необходимо учитывать, что в минувшем году на экономиче-

практически всех стран мира сильнейшее негативное влияние оказала пандемия коронавируса COVID-19, в связи с чем по большинству показателей, как в мире, так и в странах ЕАЭС, по итогам 2020 года наблюдалась негативная динамика.

Тем не менее, если рассматривать итоги евразийской интеграции за период, прошедший со вступления в силу Договора о Евразийском экономическом союзе и присоединения к ЕАЭС Армении и Кыргызстана до наступления пандемии (т. е. с 2015 до 2019 года), следует отметить рост практически всех показателей промышленности и кооперационного сотрудничества.

Возможное участие Узбекистана обеспечит увеличение ёмкости рынка промышленной продукции Евразийского союза и, следовательно, создаст предпосылки для дальнейшего роста промпроизводства.

– Каковы наиболее перспективные отрасли промышленности для сотрудничества с Узбекистаном?

– На наш взгляд, наиболее приоритетными направлениями для наращивания кооперационного сотрудничества с предприятиями Узбекистана являются следующие: производство машин и оборудования, автопром, металлургия, лёгкая промышленность, производство электрооборудования, а также промышленность строительных материалов.

Металлургия и химическая промышленность, имеющие высокий кооперационный потенциал, также обладают высоким экспортным потенциалом. В этих отраслях есть хорошие перспективы по встраиванию производителей ЕАЭС в международные производственные цепочки. Также высокий экспортный потенциал показывают целлюлозно-бумажное производство и деревообрабатывающая промышленность.

Развитие кооперационного сотрудничества в таких отраслях, как фармацевтика, электронно-оптическая промышленность, автомобилестроение, а также производство других транспортных средств и оборудования, целесообразно сосредоточить на разработке и реализации программ импортозамещения, включая организацию производств по выпуску соответствующих запасных частей, комплектующих и прочей компонентной базы, в том числе второго и третьего уровней.

– Какие совместные проекты в сфере промышленности сегодня уже существуют или планируются совместно с Узбекистаном?

– Совместные проекты в различных отраслях промышленности успешно реализуются государствами-членами ЕАЭС с Республикой Узбекистан на двусторонней основе. Среди них, например, проекты в авиастроении, в сельхозмашиностроении, автомобильной промышленности, химической и лёгкой промышленности.

Однако на площадке ЕЭК мы делаем всё возможное для создания новых проектов «на пятёрку» и с привлечением предприятий Узбекистана. Это также распространяется на наше успешное взаимодействие по линии Консультативного комитета по промышленности и Совета по промышленной политике ЕАЭС, в заседаниях которых на регулярной основе участвуют представители Узбекистана.

Привлечение бизнеса Республики Узбекистан к работе евразийских технологических платформ, сформированных участниками государств-членов ЕАЭС, а также обсуждение предложений по созданию новых станут дополнительным импульсом для появления новых проектов в высокотехнологичных отраслях.

Мы только начинаем эту работу, и, уверен, у нас есть хорошие перспективы в данной сфере.

Успешным примером может стать включение представителей Министерства транспорта Республики Узбекистан и Узбекских железных дорог в экспертную группу в сфере производства промышленной продукции для железнодорожного транспорта на площадке промышленного блока комиссии. Профиль целого ряда предприятий Узбекистана уникален для Средней Азии: это предприятия и по производству и ремонту железнодорожного подвижного состава, и по производству элементов транспортной инфраструктуры.

В настоящий момент на рассмотрении в ЕЭК находится проект новой «дорожной карты» по устранению имеющихся барьеров, гармонизации технических регламентов и стандартов, цифровизации таможенных процедур во взаимной торговле, который был передан Республикой Узбекистан в ходе рабочей встречи на уровне председателя коллегии ЕЭК.

Ряд мероприятий документа будет способствовать созданию новых проектов государств-членов ЕАЭС с Узбекистаном по очень широкому спектру направлений.

– Был подписан системообразующий документ – план совместных мероприятий на 2021–2023 годы. Какие ближайшие мероприятия планируются и какие ожидания с ними связаны?

– Меморандум о взаимодействии между Евразийской экономической комиссией и Правительством Республики Узбекистан, а также план совместных мероприятий на 2021–2023 годы были подписаны 30 апреля 2021 года в Казани.

План станет дополнительной площадкой для более содержательной работы ЕЭК с Узбекистаном. Комплекс мероприятий, которые включены в план, будут способствовать ознакомлению с регуляторикой ЕАЭС по ряду направлений.

В промышленной сфере, в соответствии с планом, состоятся консультации с Министерством инвестиций и внешней торговли Узбекистана по вопросам увеличения объёмов взаимных инвестиций в различные отрасли экономики и промышленности, а также привлечения инвестиций в крупные инвестиционные проекты. Планируются консультации по вопросам привлечения предприятий Узбекистана к работе евразийских технологических платформ.

Отрадно отметить, что ряд мероприятий плана был успешно проведён под эгидой промышленного блока ЕЭК.

В Ташкенте в апреле 2021 года в рамках выставки «ИННОПРОМ» мы провели экспертное заседание рабочей группы по лёгкой промышленности с обсуждением возможностей реализации кооперационных проектов и обеспечения необходимых объёмов хлопчатобумажной пряжи для предприятий ЕАЭС. Предприятия Узбекистана сделали презентацию проектов по организации производства и крашения тканей и по повышению квалификации кадров в текстильной промышленности.

Промышленным блоком ЕЭК был организован семинар для Министерства инвестиций и внешней торговли Узбекистана и заинтересованных предприятий по вопросу реализации Евразийской экономической комиссией полномочий в сфере предоставления промышленных субсидий в ЕАЭС.

– Как вы считаете, можно ли рассчитывать на прирост объёмов промышленного производства в Узбекистане благодаря сотрудничеству?

– Промышленность Узбекистана по итогам 2020 года успешно адаптировалась к условиям коронавирусных ограничений и продолжила демонстрировать наращивание объёмов производства даже в нынешних непростых условиях. Так, по итогам 2020 года объём промышленного производства увеличился на 0,7%, а объём производства продукции обрабатывающей промышленности – на 7,1%.

Узбекистан уже сейчас участвует в промышленной кооперации с государствами-членами ЕАЭС. В 2020 году объём кооперационного экспорта из государств-членов в Узбекистан составил 3,2 млрд долл. США, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 7,5%, а объём кооперационного импорта из Узбекистана в страны ЕАЭС – 781,6 млн долл. США, снизившись по сравнению с прошлым годом на 18,1%.

Практически весь объём кооперационных поставок приходится на Россию (73,1% экспорта из ЕАЭС в Узбекистан и 65,1% импорта из Узбекистана в ЕАЭС) и Казахстан (23,6% экспорта из ЕАЭС в Узбекистан и 22,3% импорта из Узбекистана в ЕАЭС). Остальные государства-члены ЕАЭС в кооперацию с Узбекистаном практически не вовлечены.

В отраслевом разрезе основной объём кооперационных поставок приходится на продукцию базовых отраслей промышленности.

Кооперационные поставки из ЕАЭС в Узбекистан преимущественно представлены продукцией металлургии (46,4% от общего объёма), деревообрабатывающей (11,3%), химической (10,2%) и пищевой промышленности (6,5%), а также строительными материалами (5,1%).

Основу кооперационных поставок из Узбекистана в ЕАЭС формируют текстильные изделия (49%), химическая продукция





(23,8%), продукция металлургии (8,6%), строительные материалы (4,7%), целлюлозно-бумажная продукция (3,7%).

Таким образом, перспективы развития кооперационного сотрудничества государств-членов ЕАЭС с Узбекистаном в ближайшей перспективе сосредоточены, прежде всего, на металлургии, химической и лёгкой промышленности.

С развитием интеграции, например, после возможного вступления Узбекистана в ЕАЭС, что потребует унификации норм таможенного и технического регулирования, сложатся хорошие предпосылки для развития кооперации в отраслях машиностроения, в частности в автомобилестроении и сельскохозяйственном машиностроении.

Также следует ожидать, что за счёт появления на рынке ЕАЭС новой номенклатуры промышленной продукции и новых хозяйствующих субъектов из Узбекистана удастся более полноценно использовать кооперационный потенциал всех участников интеграционного объединения, в том числе пока недостаточно задействованных в кооперации Армении и Кыргызстана.

Таким образом, следует ожидать, что

вступление Узбекистана в ЕАЭС благотворно отразится на промышленности и создаст условия для дальнейшего наращивания в Узбекистане объёмов промышленного производства.

– В 2021 году первоочередное внимание в ЕАЭС в сфере развития промышленности уделяется сотрудничеству в высокотехнологичных отраслях. В каком ключе в этой сфере будет развиваться сотрудничество с Узбекистаном?

– Сейчас очень большое внимание уделяется развитию наукоёмких инновационных отраслей промышленности. Возрастающая конкуренция и необходимость выхода на внешние рынки диктуют необходимость уделять приоритетное значение созданию новых материалов, аддитивных технологий, применению искусственного интеллекта на производствах.

Так, статьёй 92 Договора о Евразийском экономическом союзе предусмотрены вопросы инновационного развития, сегодня промышленный блок де-факто ведёт вопросы инновационного развития по наиболее прогрессивным секторам.

Например, евразийские технологические платформы работают по таким направлениям, как суперкомпьютеры, космические технологии, биотехнологии, биомедицина и энергетическое машиностроение. Это позволит Узбекистану в перспективе подключиться к работе по реализации межгосударственных программ и проектам по перспективным направлениям.

Кроме того, создаётся платформа для развития взаимных инвестиций в рамках ЕАЭС. Сейчас мы совместно с технологическим партнёром (компания «ПКР») уже «оцифровали» более 30 тыс. инвестиционных проектов на общую сумму свыше 70 трлн руб. с периодом реализации до 2035 года.

А ведь Узбекистан сейчас тоже проводит активную политику по привлечению инвестиций, и здесь мы наверняка можем найти точки взаимодействия. Инвестфонды, банки государств-членов ЕАЭС и третьих стран могут активнее входить на рынок Центральной Азии для создания объектов промышленности, энергетики, транспорта, инфраструктуры и социальной сферы. Предлагаем Узбекистану подключиться к

евразийской инвестиционной инициативе, направленной на привлечение финансовых ресурсов и новейших технологий.

Как я уже отмечал ранее, в высокотехнологичных отраслях утверждена межгосударственная программа «Интегрированная система государств-членов Евразийского экономического союза по предоставлению космических и геоинформационных услуг на основе национальных источников данных дистанционного зондирования Земли», готовится к запуску межгоспрограмма по повышению эффективности и надёжности работы объектов промышленности и распределённой энергетики в государствах-членах Евразийского экономического союза. Также ведётся активная работа по подготовке межгоспрограммы «Евразийская информационно-вычислительная инфраструктура».

Мы надеемся, что Узбекистан сможет присоединиться к реализации этих проектов и с их помощью решить актуальные для себя вопросы.

– Пандемия ударила по мировым экономическим процессам, в том числе в сфере промышленности.

Комиссия принимает меры для оперативного реагирования и стабилизации экономической ситуации в ЕАЭС. Какие это меры, что они дают и полезны ли участникам? Будут ли подобные меры приниматься в рамках сотрудничества с Узбекистаном?

– На протяжении 2020 года комиссия принимала ряд мер, целью которых являлось оперативное реагирование на распространение коронавирусной инфекции COVID-19. Принятые решения направлены на стабилизацию экономической ситуации в ЕАЭС и имели важное значение для населения стран союза.

В основном это были меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. В частности, разрешён беспошлинный ввоз широкой номенклатуры средств индивидуальной защиты, защитных и дезинфицирующих средств, продукции медицинского назначения и материалов, а также пищевых продуктов и сельскохозяйственной продукции. Одновременно введён временный запрет на вывоз таких товаров за пределы ЕАЭС.

Страны ЕАЭС также договорились обмениваться информацией и проводить оперативные консультации по предпринимаемым действиям и принимаемым национальным нормативным правовым актам в целях реагирования на распространение коронавирусной инфекции, координировать на постоянной основе деятельность национальных уполномоченных органов в сфере здравоохранения и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Правительствам союзных государств поручено прорабатывать вопросы оказания взаимной помощи, в том числе гуманитар-

ной, адресных коммерческих поставок друг другу в случае возникновения дефицита товаров. По оперативным вопросам поставок товаров первой необходимости определены должностные лица, наделённые полномочиями по принятию соответствующих решений.

В целях обеспечения стабильности экономик государств-членов выработан и утверждён главами правительств стран ЕАЭС ряд мер, направленных на:

- обеспечение бесперебойной работы транспорта и грузовых перевозок;
- реализацию совместных мероприятий по созданию противовирусных препаратов и вакцин, а также по налаживанию их массового производства;
- сохранение и расширение доступа к государственным закупкам для функционирования общего рынка союза;
- обеспечение макроэкономической устойчивости, ценовой и финансовой стабильности;
- оперативное принятие мер по предотвращению необоснованного роста цен.

Важное значение для хозяйствующих субъектов также имело обеспечение мер поддержки на национальном уровне. Так, в большинстве государств-членов промышленным предприятиям были предоставлены льготы и отсрочки по уплате налогов в бюджет, арендных платежей, возврату кредитов, а также был снижен размер страховых взносов, обеспечено льготное кредитование для поддержания финансовой устойчивости и введены меры дополнительного субсидирования. (Например, в России в первом полугодии 2020 года субсидировались расходы по оплате труда.)

Безусловно, эти меры оказали положительное влияние в том числе на деятельность промышленных предприятий стран союза.

К примеру, при проведении в прошедшем году мониторинга системообразующих предприятий стран ЕАЭС мы не обошли стороной тему влияния на промышленные предприятия пандемии коронавируса COVID-19.

Мы ожидаемо выяснили, что тема влияния коронавируса на экономику в целом и промышленность в частности промышленников стран союза очень беспокоит: почти половина респондентов (45,8%) оценила влияние пандемии как высокое и очень высокое.

Но в то же время мы обнаружили, что, в отличие от пессимистичных оценок отечественных и зарубежных экономистов, ожидания непосредственно хозяйствующих субъектов значительно позитивнее.

Так, более 40% опрошенных предприятий не почувствовало снижения объёмов продаж своей продукции, причём половина из этого количества вообще предположила, что продажи по итогам года возрастут. Соответственно, доля тех, кто ожидает ка-

тастрофического падения объёма продаж (более чем на 50%), составила всего 1,4%.

На показателях промышленности ЕАЭС сказалось негативное влияние пандемии коронавируса COVID-19.

В 2020 году промышленное производство в целом по ЕАЭС снизилось на 2,6%, причём спадом промышленного производства характеризовались все страны союза.

Наибольшее снижение объёмов промышленного производства произошло в Кыргызстане (6,6% падения). В меньшей степени, но достаточно существенно снизился объём промышленного производства в России (2,6% падения). А в Армении, Беларуси и Казахстане снижение промышленного производства по итогам прошедшего года составило менее 1% (0,9, 0,7 и 0,7% падения соответственно).

Обрабатывающая промышленность союза в 2020 году показала более позитивные результаты и характеризовалась незначительным наращиванием объёмов производства по сравнению с предыдущим годом (0,6% прироста).

Кооперационные поставки в рамках союза в 2020 году снизились на 7,4% по отношению к 2019 году.

Суммарный объём взаимной торговли промышленной продукцией снизился на 10,4% по сравнению с предыдущим годом, объём взаимной торговли продукцией обрабатывающей промышленности государств-членов снизился на 6%.

Суммарный объём экспорта промышленной продукции государств-членов в третьи страны в 2020 году снизился на 26,3% по сравнению с предыдущим годом, в то время как по итогам 2019 года было зафиксировано снижение экспорта на 7,2%.

Объём экспорта продукции обрабатывающей промышленности государств-членов в третьи страны снизился на 18,2%, в то время как по итогам прошлого года было зафиксировано снижение экспорта на 7,8%.

Суммарный объём импорта промышленной продукции государств-членов из третьих стран в 2020 году снизился на 6,6% по сравнению с предыдущим годом, в то время как по итогам 2019 года было зафиксировано наращивание объёмов импорта на 4,8%.

Объём импорта продукции обрабатывающей промышленности государств-членов из третьих стран также снизился на 6,6%, в то время как по итогам 2019 года был зафиксирован рост импорта на 4,6%.

Но, несмотря на то, что статистические показатели по целому ряду пунктов на сегодняшний день не радуют, мы уверены, что эти трудности носят временный характер и у Евразийского экономического союза – большое и позитивное будущее, направленное на прогресс и процветание всех его членов, круг которых, возможно, будет расширяться.

Подготовила Елена Александрова



Nikolay Kushnarev:

“ONE OF THE OBJECTIVES OF THE EAEU CREATION IS THE FORMATION OF A SINGLE MARKET OF GOODS, SERVICES, CAPITAL AND LABOR RESOURCES”

“Acceleration and increase of sustainability of industrial development on the basis of effective and mutually beneficial cooperation of Member States to build a modern, intelligent, globally competitive EAEU economy” – these are the goals that the leaders of the Eurasian Economic Union set for themselves today.

The EAEU was created in order to modernize, cooperate and improve the competitiveness of national economies and provide conditions for sustainable development. The EAEU ensures free movement of goods, services, capital and labor, as well as a coordinated, coherent or unified policy in the sectors of the economy.

The Member States of this international organization of regional economic integration are the Republic of Armenia, the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic and the Russian Federation.

Currently there is much talk about the prospects of the Republic of Uzbekistan's possible accession to the EAEU. We had a conversation with Nikolay Kushnarev, the Director of the Industrial Policy Department of the Eurasian Economic Commission about the possibilities and prospects of such a course of events and the new ways of development of the organization in general.

– Mr. Kushnarev, at the end of the last year Uzbekistan received the status of the observer country in the EAEU, and in April 2021 a Memorandum on its cooperation with the EEC was signed. What are the advantages of membership in the EAEU for Uzbekistan and its further industry development?

– We welcome cooperation with the Republic of Uzbekistan in the status of an observer state in the Eurasian Economic Union. We will be able to work more actively and effectively on key issues of integration in the real sector on the platform of the Eurasian Economic Commission. We are meeting new opportunities for business in our countries.

It is gratifying to note that industry occupies one of the leading positions in the economy of Uzbekistan with almost 30% of GDP. At the same time, manufacturing industry dominates, accounting for 83%.

Last year trade turnover between the countries of the EAEU and the Republic of Uzbekistan totalled approximately 10 billion US dollars. In the first half of 2021 the trade turnover has increased by 16% compared to the same period last year and reached almost 5 billion US dollars.

Our strategic goals of cooperation with Uzbekistan are the improvement of the structure of industrial exports, as well as expanding the potential of the common market through the formation of long-term cooperative ties.

We have a clear program for the development of Eurasian economic integration in the industrial sector. This year our new strategic document “Main Directions of Industrial Cooperation in the EAEU” was approved on prime-ministers' level until 2025.

We are mainly focused on developing cooperation in high-tech industries, such as innovative transport with electric motors and drone technology, aircraft construction, transport and farm-machinery industry, and pharmaceuticals.

The pharmaceutical industry turned out to be the only industry in which all Member States recorded an increase in production volumes. We are preparing a road map for cooperation in this industry. The document will be approved by the Eurasian Intergovernmental Council by the end of this year.

In order to improve the competitiveness of industry, Eurasian technological platforms are being created. They are a mechanism for cooperation. They help to create conditions for cooperation between leading organizations of business, science, government, and public organizations.

The first global project of the Eurasian technological platforms is the EAEU interstate program on the production and provision of space and geoinformation products and services based on Earth remote sensing data.

The second interstate program on electric power industry will be dedicated to accelerating technological development

of the energy complex and increasing the competitiveness of power engineering products in the EAEU.

It is necessary to note the work on establishing conditions for rapid digital transformation of the EAEU industry. This will allow to provide cooperative interaction between enterprises of the EAEU and Uzbekistan.

In our work we are looking forward to the active, involved participation of representatives of the Republic of Uzbekistan at all levels of interaction!

Approaches to prospective areas of cooperation have been agreed by signing the Memorandum of cooperation between EEC and the Government of the Republic of Uzbekistan in April 2021, as well as the Joint Action Plan between the Commission and the Government of the Republic of Uzbekistan for 2021–2023.

– And what does the EAEU production sector gain from Uzbekistan's possible accession?

– One of the key objectives of the Eurasian Economic Union is the formation of a single market for goods, services, capital and labor. Accordingly, the possible accession to the EAEU will open to Uzbekistan a full access to the markets of partners in the integration association, primarily in Russia.

Consequently, we can expect an increase in volume of industrial production in all countries, a growth of foreign trade turnover between the EAEU countries and Uzbekistan, and the development of cooperation between Uzbek enterprises and partners from other EAEU Member States.

Of course, it is impossible to assess the effect of Uzbekistan's integration into the EAEU in any exact quantitative values now. It is necessary to take into account that last year the pandemic of COVID-19 had the strongest negative impact on the economies of almost all countries in the world. Due to this fact both the world and in the EAEU countries rates showed downward dynamic according to the results of 2020.

Nevertheless, if we consider the results of Eurasian integration over the period when the Treaty on the Eurasian Economic Union entered into force and Armenia and Kyrgyzstan acceded to the EAEU before the pandemic (i.e. from 2015 to 2019), we should note the growth of almost all industrial and cooperation rates.

The possible participation of Uzbekistan will ensure an increase in the capacity of the Eurasian Union's industrial products market and, consequently, will create background for further growth of industrial production.

– What are the most promising industries for cooperation with Uzbekistan?

– In our opinion, the areas with highest priority for increasing cooperation with Uzbek enterprises are the following: production



of machinery and equipment, automotive industry, metallurgy, light industry, production of electrical equipment, as well as construction materials industry.

Metallurgy and chemical industry have both high cooperation and export potential. There are good prospects in these industries for the integration of the EAEU manufacturers into international production chains. Pulp and paper production and woodworking industries also show high export potential.

The development of cooperation in such industries as pharmaceuticals, the electronic and optical industry, the automotive industry, and the production of other vehicles and equipment should be focused on elaboration and implementation of import substitution programs. The production of relevant spare parts, accessory parts and other component base should be organised both of second and third levels.

– What joint industrial projects already exist or planned with Uzbekistan?

– Joint projects in various industries are being successfully implemented by the EAEU Member States with the Republic of Uzbekistan on a bilateral basis. Among them, for example, are projects in aircraft building, agricultural engineering, automotive industry, chemical and light industry.

However, we do our best to create new projects with the involvement of Uzbek enterprises on the EEC platform. This also extends to our successful interaction through the Consulting Committee on Industry and the EAEU Council on Industrial Policy, where representatives of Uzbekistan take part in the meetings on a regular basis.

Involvement of Uzbek businesses in the work of Eurasian technological platforms formed by Member States of the EAEU, as well as a discussion of proposals to create

new ones, will be an additional impetus for the emergence of new projects in high-tech industries.

We are just beginning this work and I am sure we have good prospects in this sphere.

A successful example is the inclusion of representatives of the Ministry of Transport of the Republic of Uzbekistan and The Uzbekistan Railways into the expert group in the field of industrial production for railway transport on the platform of the EEC Industrial Unit. The profile of a number of enterprises in Uzbekistan is unique for Central Asia: there are enterprises for the production and repair of railway rolling stock and for the production of transport infrastructure elements.

A new draft road map is currently under consideration in the EEC. It is going to eliminate existing barriers, harmonize technical regulations, standards and

digitalization of customs procedures in mutual trade. It was presented to the Republic of Uzbekistan during a working meeting at the level of the Chairman of the EEC Board.

The measures in the document will facilitate the creation of new projects of the EAEU Member States with Uzbekistan covering a very wide range of areas.

– The framework document – the Joint Action Plan for 2021–2023 has been signed. What events are planned currently and what expectations are associated with them?

The Memorandum of Cooperation between the Eurasian Economic Commission and the Government of the Republic of Uzbekistan and the Joint Action Plan for 2021–2023 was signed on April 30, 2021, in Kazan.

The plan will become an additional platform for more substantive work of the EEC with Uzbekistan. The set of activities that are included in the Joint Action Plan will promote familiarization with the EAEU regulatory framework in a number of areas.

The consultations will be held with the Ministry of Investment and Foreign Trade of the Republic of Uzbekistan in order to increase mutual investments in various sectors of the economy and industry, as well as to attract investment in major investment projects according to the Action Plan. It is planned to hold consultations on issues of attracting enterprises of Uzbekistan to Eurasian technological platforms.

It is encouraging to note that several activities of the Action Plan were successfully carried out under the auspices of the EEC Industrial Unit.

In Tashkent in April 2021 in the framework of INNOPROM exhibition we held an expert meeting of the working group on light industry and discussed possibilities of cooperation projects realization and opportunity to provide necessary volumes of cotton yarn for the EAEU enterprises. The enterprises of Uzbekistan made a presentation of projects about production organization, dyeing of fabrics and personnel development in the textile industry.

The EEC Industrial Unit organized a seminar for the Ministry of Investment and Foreign Trade of the Republic of Uzbekistan and all interested enterprises on the issue of the EEC authority implementation to provide industrial subsidies in the EAEU.

– Do you think it is possible to expect an increase in industrial production in Uzbekistan due to cooperation?

– Uzbekistan industry has successfully adapted to the coronavirus restrictions in 2020 and continued to show an increase in production volumes even in the current difficult conditions. Thus, according to the results of 2020, the volume of industrial production has increased by 0.7% and the volume of manufacturing production by 7.1%.

Uzbekistan is already participating in industrial cooperation with the EAEU Member States. In 2020, the volume of cooperative exports from Member States to Uzbekistan amounted to 3.2 billion US dollars. It increased by 7.5% compared to the previous year. And the volume of cooperative import from Uzbekistan to the EAEU countries amounted to 781,6 million US dollars. It decreased by 18,1% compared to the previous year.

Almost the entire volume of cooperative supplies accrues to Russia (73.1% of export from the EAEU to Uzbekistan and 65.1% of import from Uzbekistan to the EAEU) and Kazakhstan (23.6% of export from the EAEU to Uzbekistan and 22.3% of import from Uzbekistan to the EAEU). Other the EAEU Member States are practically not involved in cooperation with Uzbekistan.

In terms of industry, the main volume of cooperative deliveries falls on the products of basic industries.

Cooperated deliveries from the EAEU to Uzbekistan are mainly represented by metallurgy products (46.4% of the total volume), wood-working industry (11.3%), chemical industry (10.2%), food industry (6.5%), and construction materials (5.1%).

The basis of the cooperation deliveries from Uzbekistan to the EAEU is formed by textile products (49%), chemical products (23.8%), metallurgical products (8.6%), construction materials (4.7%) and cellulose-paper products (3.7%).

It means that the prospects for the development of cooperation between the EAEU Member States and Uzbekistan in the near future are focused primarily on metallurgy, chemical and light industries.

With the development of integration, for example, after the possible accession of Uzbekistan to the EAEU, which will require unification of customs and technical regulations, there will be good prerequisites for the development of cooperation in mechanical engineering, particularly in the automotive and agricultural engineering sectors.

We should also expect that due to the emergence of a new range of industrial products and new economic entities from Uzbekistan in the EAEU market, it will be possible to use the cooperative potential of all members of the integration association, including Armenia and Kyrgyzstan, which have not yet been involved in cooperation enough.

Thus, we should expect that Uzbekistan's accession to the EAEU will have a positive effect on the industry and create conditions for further increase of industrial production in Uzbekistan.

– The main attention in the field of industrial development is paid to the cooperation in high-tech industries in the EAEU in 2021. In what way will cooperation with Uzbekistan develop in this area?

– Now a lot of attention is paid to the development of science-driven, innovative industries. Increasing competition and the need to enter foreign markets dictate the necessity to highlight the creation of new materials, additive technologies, the use of artificial intelligence on plants.

Article 92 of the Treaty on the Eurasian Economic Union stipulates innovative development issues and nowadays EEC



Industrial Unit de-facto is in charge of innovative development questions of the most progressive sectors.

For example, Eurasian technological platforms work in such areas as supercomputers, space technology, biotechnology, biomedicine and power engineering. This will allow Uzbekistan in the future to join the work on the implementation of interstate programs and projects in promising areas.

In addition, a platform is being created for the development of mutual investments within the EAEU. Now we together with our technological partners (PrCS company) have already "digitized" more than 30 thousand investment projects with the total sum of more than 70 trillion rubles with the realization period till 2035.

And now Uzbekistan also pursues an active policy of attracting investments and here we can surely find the points of interaction. Investment funds and banks of Eurasian Economic Union Member States and third countries can actively enter the Central Asian market to create industrial, energy, transport, infrastructure and social facilities. We offer Uzbekistan to join the Eurasian investment initiative aimed at attracting financial resources and modern technologies.

As I've already mentioned "The EAEU interstate program on the production and provision of space and geoinformation products and services based on Earth remote sensing data" is established in high-tech industries. And another interstate programme that is going to improve efficiency and reliability of industrial facilities and distributed power generation in the countries of the EAEU is being prepared for launch. Active work is also being done to prepare the interstate programme "Eurasian Information-computing infrastructure".

We hope that Uzbekistan will be able to join these projects and, with their help, solve urgent issues.

- The pandemic influenced global economic processes, including production sector.

The Commission is taking measures to respond quickly and stabilize the economic situation in the EAEU. What are these measures, what do they do and are they useful for the participants? Will similar measures be taken within the framework of cooperation with Uzbekistan?

- In 2020, the Commission adopted a number of measures, which were aimed at an immediate response to the spread of the coronavirus infection. The decisions taken were aimed at stabilizing the economic situation in the EAEU and were important for the population of the countries of the Union.

These were mainly measures of customs-tariff and non-tariff regulation. In particular, duty-free import of a wide range of personal

protective equipment, disinfectants, medical products and materials, food and agricultural products was allowed. At the same time there was a temporary ban on the export of such goods outside the EAEU.

The EAEU countries also agreed to exchange information and conduct prompt consultations on actions taken and national regulations adopted. They agreed to respond to the spread of coronavirus infection and to coordinate the activities of national authorized bodies in the field of health and sanitary-epidemiological welfare of the population on a permanent basis.

The governments of the Member States were instructed to work out issues of mutual assistance, including humanitarian aid, targeted commercial deliveries in case of shortage of goods. Certain officials were empowered to take appropriate decisions on urgent issues relating to the delivery of essential commodities.

In order to ensure the stability of the economies of the Member States, a number of measures have been developed and approved by the Heads of the Governments of the EAEU countries, aimed at:

- providing uninterrupted operation of transport and freight traffic;
- implementation of joint activities in order to create antiviral drugs and vaccines, as well as to establish their mass production;
- preservation and expansion of access to public procurement for the common market of the Union functioning;
- ensuring macroeconomic stability, price and financial stability;
- prompt adoption of measures to prevent unjustified growth of prices.

The provision of support measures at the national level was also important for economic entities. For example, in most Member States, industrial enterprises were granted incentives and deferrals on tax payment to the budget, rent payments, loan repayments. The sum of the insurance payments was reduced and preferential lending was provided to maintain financial stability. Also, additional subsidy measures were introduced.

(For example, Russia subsidized labor costs in the first half of 2020).

Undoubtedly, these measures had a positive impact. They also influenced the activities of industrial enterprises of the Union.

For example, during last year's monitoring of systemically important enterprises in the EAEU countries, we did not ignore the impact of the COVID-19 pandemic on industrial enterprises.

We expectedly found out that the topic of coronavirus impact on the economy and industry is of great concern to industrialists of the Union countries: almost half of the respondents (45.8%) rated the impact of the pandemic as extremely high.

But at the same time, we found that in contrast to the pessimistic assessments

of domestic and foreign economists, the expectations of the economic entities are much more positive.

More than 40% of the surveyed enterprises did not feel a decrease in the volume of sales, some of them even suggested that sales would increase at the end of the year. Accordingly, the proportion of those who expect a catastrophic drop in sales (more than by 50%) was only 1.4%.

The EAEU industrial rates were affected by the negative impact of the COVID-19 coronavirus pandemic:

In 2020, industrial production in the EAEU declined by 2.6% in general. The decline in industrial production occurred to be typical for all Member States.

The largest decline in industrial production took place in Kyrgyzstan (6.6% of decline). To a lesser extent, but quite significantly, the volume of industrial production fell in Russia (2.6% of decline). And in Armenia, Belarus and Kazakhstan, the decline in industrial production at the end of last year was less than 1% (0.9%, 0.7% and 0.7% of decline).

The Union's manufacturing industry in 2020 showed more positive results and was characterized by a slight increase in production compared with the previous year (0.6% of growth).

Cooperative deliveries within the Union decreased by 7.4% in 2020 compared to 2019.

The total volume of mutual trade of industrial products decreased by 10.4% compared to the previous year, the volume of mutual trade in manufacturing industry products of the Member States decreased by 6%.

The total volume of exports of industrial products of Member States to third countries in 2020 compared with the previous year decreased by 26.3%, while in 2019 there was a decrease in exports by 7.2%.

The volume of exports of Member States' manufacturing products to third countries decreased by 18.2%, while a 7.8% decrease in exports was recorded at the end of the previous year.

The total volume of imports of Member States' manufacturing products from third countries in 2020 compared to the previous year decreased by 6.6%, while the 2019 results showed an increase of 4.8% in the volume of imports.

Imports of Member States manufacturing products from third countries also declined by 6.6%, while a 4.6% increase in imports was recorded at the end of 2019.

But despite the fact that statistical indicators on a number of points are not satisfying at the moment, we are confident that these difficulties are temporary, and the Eurasian Economic Union has a great and positive future, aimed at the progress and prosperity of all its members, whose amount will probably expand.

Prepared by Elena Aleksandrova



ОБЫКНОВЕННЫЙ СЕКРЕТ АЭРОЗОЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Грамотная бизнес-модель и стратегия устойчивого развития вывели производственную компанию «АЭРОСТАР КОНТРАКТ» на международные рынки. Контрактный производитель с многолетним опытом разработки и производства предоставляет экспертные решения в сфере аэрозолей, поддерживает бренды и частные марки розничных сетей в области продуктов личной гигиены и товаров для дома. В чем секрет успеха?

Елена Хусаинова, директор по развитию компании «Аэростар Контракт», к.х.н.:



МЫ СТАРАЕМСЯ ПРЕДВИДЕТЬ НУЖДЫ НАШЕГО ПОТРЕБИТЕЛЯ, УГАДЫВАЯ, ЧТО ЕМУ МОЖЕТ ПОНАДОБИТЬСЯ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ. ТРИ ГОДА НАЗАД МЫ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛИ ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА «ESTELLAR» И «BIG D», И БУКВАЛЬНО ЧЕРЕЗ ГОД ПОСЛЕ ТОГО, КАК МЫ ПОЛУЧИЛИ НА НИХ ПОЛЫЙ КОМПЛЕКТ ДОКУМЕНТОВ, НАЧАЛАСЬ ПАНДЕМИЯ. НАШИ НОВИНКИ ВСЕГДА НАХОДЯТ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ, ПОТОМУ ЧТО МЫ СТАРАЕМСЯ ОТСЛЕЖИВАТЬ НОВЕЙШИЕ ТРЕНДЫ РЫНКА И РАЗРАБАТЫВАЕМ ТОЛЬКО САМУЮ АКТУАЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ. У НАС ЕСТЬ ПРОСТОЙ СЕКРЕТ, КОТОРЫЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПОСТОЯННОМ РАЗВИТИИ БЕЗ ОСТАНОВОК НА ДОСТИГНУТОМ.

АЭРОЗОЛЬ – ДОСТАТОЧНО ОПАСНЫЙ ПРОДУКТ САМ ПО СЕБЕ. АЭРОЗОЛЬНЫЙ БАЛЛОН ЗАПОЛНЯЕТСЯ ГОРЮЧИМИ И ДАЖЕ ВЗРЫВООПАСНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ ПОД ВЫСОКИМ ДАВЛЕНИЕМ, ПОЭТОМУ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТЩАТЕЛЬНО КОНТРОЛИРУЮТ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ПРОИЗВОДСТВА, НАЧИНАЯ С ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ СЫРЬЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ, ЗАКАНЧИВАЯ ПРОВЕРКОЙ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, А ТАКЖЕ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК. СОБСТВЕННЫЕ ЛАБОРАТОРИИ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ КОМАНДЫ «АЭРОСТАР КОНТРАКТ» ПОЗВОЛЯЮТ ДОБИТЬСЯ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ПРИ СООТВЕТСТВИИ РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМ GMP, ISO 9001, ISO 14001

По данным аналитической компании Research and Markets, в условиях кризиса, вызванного пандемией Covid-19, мировой рынок металлических аэрозольных баллонов, оцениваемый в 2020 году в 3,2 млрд долларов США, к 2027-му достигнет 4,1 млрд. Среднегодовой темп роста составит 3,4%.

Если рынок растет, то многие компании хотят вкладываться в производство аэрозолей. Однако дело это технически сложное: любая химическая промышленность, и особенно аэрозольная, попадает в категорию повышенной опасности. Значит, предстоят немалые расходы на обеспечение необходимых экологических норм, а природоохранные нормативы и стандарты с каждым годом становятся жестче – как в России, так и за границей.

Поэтому выгоднее доверять производство предприятиям, зарекомендовавшим себя на рынке и готовым обеспечить любой спрос с гарантией качества продукции, полностью соответствующей всем этим нормам. Именно по такой схеме работает компания «Аэростар Контракт», входящая в тройку ведущих контрактных поставщиков аэрозолей в России, производственная база которой находится в городе Вязьма Смоленской области.

Кстати, географическое расположение имеет немалое значение. Партнеры компании отмечают быстроту и бесперебойность в организации поставок партий продукции. Компания находится на перекрестке удобных транспортных путей с хорошей пропускной способностью. Логистика – немаловажный фактор в выборе поставщика, и многие заказчики «Аэростар Контракта» его оценили.

При контрактном производстве отношения клиента и изготовителя сильно отличаются от привычного стандарта «продавец – покупатель». Это скорее партнерство, участники которого заинтересованы в успехе совместного проекта. Что же дает заказчику контрактное производство аэрозолей?

Прежде всего он сосредотачивается на сбыте продукции, не беря в голову производственные проблемы, расширяя свой ассортимент товарами, которые сам производить не может. Причем специалисты «Аэростар Контракт» готовы предложить не только качественный продукт, но и создать востребованный современный дизайн упаковки. В



их дизайн-студии создаются индивидуальные концепции упаковки с учетом пожеланий клиентов, разрабатываются цифровые макеты и объемные визуализации. Компания консультирует и по вопросам нормативно-правовой базы при создании технической части дизайна товара или бренда.

Принцип партнерства заложен не только в отношениях с заказчиком. Команда «Аэростар Контракт» построена как живой организм, в котором ключевой ценностью являются люди – это и потребители, и сотрудники.

Особого внимания заслуживает качество продукции – в России бывает так, что после вывода какого-то бренда на рынок производитель через какое-то время начинает оптимизировать издержки, менять технологии производства, и качество товара постепенно снижается. Такой подход просто исключает бизнес-схема «Аэростар Контракта». Дело в том, что поставщик совершенно не заинтересован в том, чтобы его заподозрили в изменениях технологий, так как заказчик в любой момент может проверить свой товар, произведя контрольную закупку товара в магазине. Бизнес напрямую зависит от количества контрактов, их объема, а малейшее подозрение в несоблюдении прописанных в договоре условий означает его расторжение. Поэтому на предприятии осуществляется полный контроль всех производственных процессов по показателям эффективно-

сти и качества производимой продукции. В подтверждение этому на 31-й Международной выставке-конкурсе «Всероссийская марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века» освежители воздуха Air Pure и Green Collection by Provence, производимые «Аэростар Контракт», были отмечены платиновыми Знаками качества.

Линии аэрозольного наполнения обеспечивают высокую скорость и мощность (200 млн единиц в год), гибкий подход при специфических требованиях клиентов, возможность постоянно расширять продуктовую линейку. Хотя чем-то принципиально новым специалистов предприятия удивить сложно: в производственной базе больше ста собственных базовых рецептов.

При производстве продукции в «Аэростар Контракт» используются только современные экологичные технологии. Компания включает в свою стратегию устойчивое развитие – ответственный бизнес, заботу об окружающей среде и восполнение природных ресурсов, необходимых для производства, которое получило подтверждение отсутствия негативного воздействия на окружающую среду. Все отходы производства утилизируются или поступают в переработку. Компания планирует участвовать в проектах сохранения лесов России вместе с фондом WWF.

Кстати, на территории предприятия можно запросто встретить настоящих диких зайцев, забегавших из лесного массива, который находится совсем рядом.



ORDINARY SECRET OF AEROSTAR COMPANY

A competent business model and sustainable development strategy brought the production company AEROSTAR CONTRACT to international markets. A contract manufacturer with years of design and manufacturing experience provides aerosol expert solutions, supports brands and retail chains in the personal care and home furnishings sectors. What is the secret of success?

According to the analytical company Research and Markets, amid the crisis caused by the Covid-19 pandemic, the global market for metal aerosol cans, estimated at \$ 3.2 billion in 2020, will reach \$ 4.1 billion by 2027. The average annual growth rate will be 3.4%.

If the market grows, many companies want to invest in aerosols. However, this is a technically difficult business: any chemical industry, and especially aerosol, falls into the category of increased danger. This means that there will be considerable expenses to ensure the necessary environmental standards, and environmental regulations and standards are becoming more stringent every year – both in Russia and abroad.

Therefore, it is more profitable to trust production to enterprises that have established

themselves in the market and are ready to meet any demand with a guarantee of product quality that fully complies with all these standards. It is according to this scheme that the Aerostar Contract company works, one of the three leading contractual suppliers of aerosols in Russia, the production base of which is located in the city of Vyazma, the Smolensk region.

By the way, the geographical location is of big importance. The company's partners note the speed and continuity in organizing the supply of batches of products. The company is located at the crossroads of convenient transport routes with good traffic capacity. Logistics is an important factor in choosing a supplier, and many Aerostar Contract customers have appreciated it.

In contract manufacturing, the relationship between the customer and the manufacturer is very different from the usual seller-buyer standard. It is rather a partnership, the participants of which are interested in the success of the joint project. What does contract aerosol production give to the customer?

First of all, costumers focus on the marketing of products, without considering production problems, expanding their assortment with goods that they cannot produce themselves. Moreover, Aerostar Contract specialists are ready to offer not only a high-quality product, but also to create a popular modern packaging design. In their design studio, individual packaging concepts are created, taking into account the wishes of customers, digital layouts and volumetric visualizations are developed. The company also advises on the regulatory and legal framework when creating the technical part of the design of a product or brand.

The principle of partnership lies not only in the relationship with the customer. The Aerostar Contract team is built like a living organism, in which people are the key value – they are both consumers and employees.

The quality of products deserves special attention – in Russia it happens that after a brand is launched on the market, a manufacturer, after a while, begins to optimize costs, change production technologies, and the quality of the product gradually decreases. The Aerostar Contract business scheme simply excludes this

AEROSOL IS A SUFFICIENTLY DANGEROUS PRODUCT BY ITSELF. AEROSOL CANS FILLED IN FUELS AND EVEN EXPLOSIVES, UNDER HIGH PRESSURE, THEREFORE, THE COMPANY CLOSELY MONITORS THE PRODUCT QUALITY AT EVERY STAGE OF PRODUCTION, STARTING FROM THE INPUT CONTROL OF RAW MATERIALS AND COMPONENTS, FINISHING WITH VERIFICATION OF FINISHED PRODUCTS, AND SECURITY TECHNOLOGICAL CHAINS. ITS OWN LABORATORIES AND PROFESSIONALISM OF THE AEROSTAR CONTRACT TEAM ALLOW TO ACHIEVE HIGH QUALITY IN COMPLIANCE WITH RUSSIAN AND INTERNATIONAL STANDARDS GMP, ISO 9001, ISO 14001



**Elena Khusainova,
Development Director at Aerostar Contract,
PhD of Chemical Sciences:**

WE TRY TO ANTICIPATE THE NEEDS OF OUR CONSUMER, GUESSING WHAT THEY MAY NEED IN EVERYDAY LIFE. THREE YEARS AGO WE REGISTERED THE ESTELLAR AND BIG D DISINFECTANTS, AND LITERALLY A YEAR AFTER WE RECEIVED A COMPLETE SET OF DOCUMENTS FOR THEM, A PANDEMIC BEGAN. OUR NEW PRODUCTS ALWAYS FIND THEIR CUSTOMERS, BECAUSE WE TRY TO KEEP TRACK OF THE LATEST MARKET TRENDS AND DEVELOP ONLY THE MOST RELEVANT PRODUCTS. WE HAVE A SIMPLE SECRET, WHICH IS CONSTANT DEVELOPMENT WITHOUT STOPPING AT WHAT HAS BEEN ACHIEVED.

approach. The fact is that the supplier is not at all interested in being suspected of changes in technology, since the customer can check its goods at any time by making a test purchase of the goods in the store. Business directly depends on the number of contracts, their volume, and the slightest suspicion of non-compliance with the conditions specified in the contract means its termination. Therefore, the enterprise carries out full control of all production processes in terms of efficiency and quality of manufactured products. In confirmation of this, at the 31st International Exhibition-Competition "All-Russian Brand (III millennium). Quality Mark

of the XXI Century" air fresheners Air Pure and Green Collection by Provence produced by Aerostar Contract were awarded Platinum Quality Awards.

Aerosol filling lines provide high speed and power (200 million units per year), flexible approach to specific customer requirements, the ability to constantly expand the product line. Although it is difficult to surprise the company's specialists with something fundamentally new: the production base has more than a hundred of its own basic recipes.

Aerostar Contract uses only modern environmentally friendly technologies

in its production. The company includes in its strategy sustainable development – responsible business, care for the environment and replenishment of natural resources necessary for production, which has received confirmation of the absence of negative impact on the environment. All production wastes are disposed of or recycled. The company plans to participate in projects for the conservation of Russian forests together with the WWF.

By the way, on the territory of the enterprise you can easily meet real wild hares running from the forest, which is very close.



Современный мир невозможно представить без стекла. Этот материал прочно вошёл в нашу жизнь: стекло защищает от холода и палящих лучей солнца, изолирует от шума, делает жизнь людей комфортнее и безопаснее. Компания Guardian Glass работает со стеклом с 1932 года. Свою деятельность фирма начинала в Детройте, штат Мичиган, с производства ветровых стёкол для автомобилей. В 1970 году она вышла на рынок производства стекла для окон, начав использовать флоат-метод, позволяющий добиваться высшей категории качества стекла, что послужило стимулом к стремительному развитию компании. Сегодня Guardian Glass – это ведущее подразделение Guardian Industries, одна из крупнейших компаний по производству высококачественного листового стекла, поставляющая свою продукцию по всему земному шару, один из лидеров в области инноваций. Здания, в которых есть стекло Guardian, можно увидеть в 160 странах на пяти континентах. Стекло, производимое компанией, используется при строительстве многоквартирных домов, коттеджей, бизнес-центров, стадионов, аэропортов и других объектов, в том числе таких известных, как Бурдж-Халифа (Дубай), Эльбская филармония (Гамбург) и др. В разных уголках планеты 25 заводов создают стекло Guardian Glass, в частности и в России.

СТЕКЛЯННЫЕ ТРЕНДЫ

Основополагающая концепция Guardian Glass: See What's Possible™ («Увидьте возможное!»). Как говорят в самой компании, решения от Guardian помогают строителям и архитекторам воплощать в жизнь самые инновационные проекты.

Сегодня среди приоритетов компании – работа над расширением ассортиментной линейки для российских клиентов. В организации существует научно-технический центр Science and Technology Center (STC), где идёт непрерывная работа над созданием новых продуктов и решений. «Здесь трудятся одни из лучших специалистов в области материаловедения, которые имеют невероятный опыт изобретения новых составов и покрытий для стекла, технологий производства и других передовых методов. Все наши решения разрабатываются в этом центре. Мы следуем трендам рынка, который сегодня активно

ПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС

GUARDIAN GLASS:

об инновациях в производстве стекла и приоритетах развития



Алексей Моисеев,
генеральный директор
ООО «Гардиан Стекло
Рязань»

ных оттенков. Они не только могут помочь сохранить тепло в помещении зимой и снизить расходы на кондиционирование летом, но также имеют привлекательный внешний архитектурный вид. Стёкла серии SunGuard предназначены для архитектурных проектов с панорамными окнами, фасадами, большой площади остекления. С их помощью выполнено остекление в башне «Эволюция» в комплексе «Москва-Сити», они использовались на олимпийских объектах в Сочи, в парке Новая Голландия в Санкт-Петербурге, аэропортах Шереметьево и Пулково», – отмечает Максим Колдышев.

Продукты компании подходят для решения разных задач и различаются по характеристикам. Оконное стекло для комфорта круглый год ClimaGuard создаётся с учётом разных климатических зон. Теплосберегающее стекло ClimaGuard N разработано специально для регионов, где большую часть года люди живут при низких температурах, в то время как ClimaGuard Solar используют для строительства там, где холод и тепло сменяют друг друга.

Ещё одно инновационное решение – гляцевое окрашенное стекло DecoCristal. Оно выпускается по особой технологии: покрытие наносится на листовое стекло методом высокоточного налива, поэтому цвет получается идеально стойким. Это стекло можно использовать для дизайна интерьера жилых и офисных помещений, кафе, торговых залов.

развивается в сторону увеличения площади остекления и безопасности», – говорит Елена Рассудимова, генеральный директор Guardian Glass в России, СНГ и Турции.

В компании поддерживают производство широкой линейки продукции, что позволяет клиентам воплощать интерьерные, оконные и фасадные решения, обращаться к услугам одного производителя.

Основной фокус при разработке продукции делается на характеристиках и эстетике стекла. Как отмечает директор по маркетингу Максим Колдышев, один из трендов последних 5-6 лет – использование в остеклении солнцезащитных стёкол, спрос на продажи данного вида стекла растёт из года в год.

«Сегодня популярностью пользуются стёкла с повышенными характеристиками. Например, линейка солнцезащитных стёкол SunGuard – это архитектурные стёкла с двумя слоями серебра нейтраль-



Линейка продуктов для интерьера была расширена экологичными зеркалами UltraMirror, которые производятся по технологии без использования меди. Эти зеркала успешно противостоят проявлениям агрессивной среды, таким как чистящие средства и влажность.

«В 2023 году мы планируем начать выпускать линию продуктов многослойного стекла. Это позволит увеличить безопасность крупногабаритных фасадных решений и решений для индивидуального жилищного строительства», – говорит Елена Рассудимова.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Всё это стеклянное разнообразие для российского рынка производится на двух заводах компании: в Рязани и Ростовской области. Сегодня они являются одними из самых крупных и современных стекольных предприятий Guardian Glass. Так, завод «Гардиан Стекло Рязань» стал девятым европейским и первым российским проектом Guardian Industries. Он оснащён производственной линией для выпуска флоат-стекла, установкой по нанесению магнетронного напыления, оборудованием для изготовления зеркал. Первую партию листового стекла завод выпустил в августе 2008 года и уже в первый год сумел войти в число крупнейших производителей. Теперь предприятие производит 750 тонн готовой продукции в сутки – это примерно 40 грузовых автомобилей для перевозки стекла. Как и все производства Guardian Glass в мире, завод работает 24/7 и производит широкий ассортимент продукции, которая поставляется не только на внутренний рынок, но также в страны ближнего и дальнего зарубежья.

«Все производственные процессы на рязанском заводе происходят в соответствии с приоритетами компании», – рассказывает Алексей Моисеев, генеральный



директор ООО «Гардиан Стекло Рязань». – И первый из них – это безопасность, так как мы работаем на технически сложном производстве. Например, в последнее время мы уделяли повышенное внимание одному из главных факторов опасности на заводе – пересечению пешеходов и крупногабаритной техники. Для того чтобы обеспечить безопасность, мы инициировали проект, в котором разделили завод на три зоны, где одна зона предназначена только для работы техники, вторая – только для перемещения пешеходов, третья – микс-зона, где пересечение техники и людей возможно».

Второй приоритет компании – качество. Завод относится к высокотехнологичным предприятиям, где большинство процессов автоматизировано. Например, в конце прошлого года на линию по производству листового стекла был установлен автоматический детектор дефектов. «Это позволило существенно улучшить качество готовой продукции не только для наших

внешних клиентов, но и для внутреннего производства. Стекло с дефектами определяется автоматически, что положительно влияет и на работу других подразделений – линий по производству стекла с напылением и зеркальной», – отмечает Алексей Моисеев.

Одно из самых приоритетных направлений развития компании – экологичность производства. «За последнее время мы достигли определённых успехов в этой сфере. Например, с 2017 по 2019 год завод в Рязани сократил количество отходов почти с 9000 т в год до чуть более 1000 т в год. И мы не останавливаемся на достигнутом», – говорит Елена Рассудимова.

Безусловно, управлять таким сложным и масштабным производством очень непросто. В компании принята стратегия цифровизации и трансформации бизнес-процессов и сервисов. Это позволяет организации быстро адаптироваться к вызовам и запросам рынка и быть надёжным партнёром для своих клиентов.





TRANSPARENT BUSINESS

GUARDIAN GLASS:

on innovations in glass production and development priorities

The modern world cannot be imagined without glass. This material has firmly entered our life – glass protects from the cold and the scorching rays of the sun, insulates from noise, makes people's lives more comfortable and safer. Guardian Glass has been working with glass since 1932. The company began its business in Detroit, Michigan, manufacturing windshields for automobiles. In 1970, the company entered the window glass market, using the float method to achieve the highest glass quality category, which served as an incentive for the rapid development of the company. Today Guardian Glass is a leading division of Guardian Industries, one of the largest companies in the production of high quality flat glass, supplying its products around the globe. The company is one of the leaders in the field of innovation. Buildings with Guardian glass can be seen in 160 countries on 5 continents. Glass produced by the company is used in the construction of apartment buildings, cottages, business centers, stadiums, airports and other facilities, including such famous ones as Burj Khalifa (Dubai), Elbe Philharmonic Hall (Hamburg), etc. 25 factories produce Guardian Glass in different parts of the world, including in Russia.

GLASS TRENDS

The founding concept of Guardian Glass is See What's Possible™. According to the company, Guardian solutions help builders and architects bring the most innovative projects to life.

Today, work on expanding the range of products for Russian clients is among the priorities of the company. The company has a Science and Technology Center (STC), where there is continuous work on the creation of new products and solutions. "Some of the best materials scientists work here, with incredible experience in inventing new glass formulations and coatings, manufacturing technologies and other advanced techniques. All our solutions are developed in this center. We follow the market trends, which today are actively developing towards increasing the glazing area and safety," says Elena Rassudimova, CEO at Guardian Glass in Russia, the CIS and Turkey.

The company supports the production

of a wide range of products, which allows customers to implement interior, window and facade solutions using the services of one manufacturer.

The focus of product development is on the performance and aesthetics of glass. As the marketing director Maxim Koldyshev notes, one of the trends of the last 5-6 years is the use of solar control glasses in glazing, the demand for this type of glass is growing from year to year.

"Today glasses with improved performance are popular. For example, the SunGuard range of solar control glasses are architectural glasses with double silver coating in neutral aesthetics. They not only can help keep a room warm in winter and reduce air conditioning costs in summer, but have an attractive architectural appearance. Glasses of the SunGuard series are intended for architectural projects with panoramic windows, facades, large glazing areas. With their help, glazing was made in the

Evolution tower in the Moscow City complex, they were used at the Olympic venues in Sochi, in the New Holland park in St. Petersburg, Sheremetyevo and Pulkovo airports," notes Maxim Koldyshev.

The company's products are suitable for solving various problems and differ in characteristics. ClimaGuard glass designed for comfort all year is created to suit different climatic zones. Heat-saving glass ClimaGuard N is designed specifically for regions where people live at low temperatures most of the year, while ClimaGuard Solar is used for construction where cold and heat replace each other.

Another innovative solution is the glossy painted DecoCristal glass. It is produced using a special technology: the coating is applied to sheet glass by high-precision filling, so the color is solid and durable. This glass can be used for interior design of residential and office premises, cafes, sales areas.

The range of interior products has been expanded with the eco-friendly UltraMirror, which is produced using copper-free technology. These mirrors withstand aggressive environments such as cleaning agents and moisture successfully.

“In 2023, we plan to start producing a line of laminated glass products. This will increase the safety of large-scale facade solutions and solutions for individual housing construction,” says Elena Rassudimova.

PRODUCTION PRIORITIES

All this glass variety for the Russian market is produced at two factories of the company – in Ryazan and in the Rostov region. Today they are among the largest and most modern glass factories of Guardian Glass. Thus, the Guardian Steklo Ryazan plant became the ninth European and first Russian project of Guardian Industries. It is equipped with a float glass production line, magnetron sputtering machine, mirror making equipment. The plant produced the first batch of plate glass in August 2008 and in the first year managed to become one of the largest manufacturers. Now the company produces 750 tons of finished

Elena Rassudimova, CEO at Guardian Glass in Russia, the CIS and Turkey



products per day – that is about 40 trucks for glass transportation. Like all Guardian Glass manufactures in the world, the plant works 24/7 and produces a wide range of products that are supplied not only to the domestic market, but also to neighboring countries and beyond.

“All production processes at the Ryazan plant are carried out in accordance with the priorities of the company,” says Alexey Moiseev, CEO at Gardian Steklo Ryazan LLC. *“And the first of them is safety, since we work in a technically complex production. For example, recently we have paid increased attention to one of the main hazard factors at the plant – the intersection of people and large machines. In order to ensure safety, we initiated a project in which we divided the plant into three zones, where one zone is intended only for the operation of equipment, the second is only for the movement of people, and the third is a mix zone where the intersection of equipment and people is possible.”*

The second priority of the company is quality. The plant belongs to high-tech enterprises, where most of the processes are automated. For example, at the end of last year, an automatic defect detector was installed on a plate glass production line. *“This made it possible to significantly improve the quality of finished products, not only for our external customers, but also for internal production. Glass with defects is automatically detected, which has a positive effect on the work of other divisions – lines for the production of sputtered glass and mirror glass,”* said Alexey Moiseev.

Environmental friendliness of production is one of the top priorities in the company's development. *“Recently, we have achieved certain success in this area. For example, from 2017 to 2019, the Ryazan plant reduced the amount of waste from almost 9,000 tons per year to just over 1,000 tons per year. And we are not satisfied with what has already been achieved,”* notes Elena Rassudimova.

Of course, it is very difficult to manage such a complex and large-scale production. The company has adopted a strategy for digitalization and transformation of business processes and services. This allows the company to quickly adapt to the challenges and demands of the market and be a reliable partner for its customers.





В январе 2022 года Банк «МБА-МОСКВА» отмечает двадцатилетний юбилей. На рынке финансовых услуг за банком закрепилась репутация надёжного партнёра с широким спектром банковских продуктов и услуг, который оперативно реагирует на запросы как бизнеса, так и частных клиентов. Год от года Банк «МБА-МОСКВА» расширяет линейку предложений для своих клиентов. О том, как банк планирует развивать свой бизнес в России, какие цели и задачи ставит перед собой, рассказал председатель правления банка «МБА-МОСКВА» ЗАУР ГАРАИСАЕВ.

Заур ГАРАИСАЕВ:

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЁРСТВО»

– На продвижении и развитии каких направлений вы делаете основной акцент?

– Банк сосредоточен на развитии стратегических направлений. Одно из них – платформа содействия бизнесу – Azeri-Russian Desk (ARD, <https://ard.moscow/>), которая представляет собой комплекс продуктов и услуг банка, адаптированных под задачу поиска бизнес-партнёров в России и Азербайджане.

У материнской структуры – Международного банка Азербайджана, крупнейшей кредитной организации в республике, – есть аналогичный проект для предпринимателей (Клуб предпринимателей [sahibkarlarklubu.az]). И все запросы на поиск партнёров в Азербайджане скоординированы с этой платформой, если подходящих вариантов в нашей базе нет, то материнский банк подключается к анализу рынка и помогает найти нужного партнёра. Такая же схема действует и для того, чтобы подобрать контрагента в России для азербайджанских компаний. Клиенты материнского банка выходят на российский рынок, активно используя наши сервисы. Мы знаем эти компании, так как по всем проводится серьёзная финансовая экспертиза, на основе этой экспертизы мы предлагаем финансовые решения. Это удобно и выгодно для обеих сторон.

При обращении на ARD-платформу клиенты смогут получить наилучшие условия по кредитованию, торговому финансированию, расчётам в национальной валюте, международному факторингу, хеджированию валютных рисков и другим вопросам, связанным с ВЭД.

Для поддержания идеи комплексного обслуживания бизнеса уже сегодня с нами работают аудиторские, консалтинговые, логистические, таможенные и многие другие компании.

Банк «МБА-МОСКВА» предлагает клиентам сопровождение их бизнеса и после того, как предприниматели начнут сотрудничество,

«БЕЗУСЛОВНО, МЫ ОБЛАДАЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ В СФЕРЕ ТОРГОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ – И В ЭТОМ НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО. МЫ ХОРОШО ЗНАЕМ ОБЪЁМЫ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА МЕЖДУ СТРАНАМИ, ПОТЕНЦИАЛ РОСТА КОНКРЕТНОЙ ОТРАСЛИ И ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОНКРЕТНОГО СЕГМЕНТА БИЗНЕСА. ДЛЯ ПРИМЕРА, В РОССИИ ОКОЛО 5-6 МЛН СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, В АЗЕРБАЙДЖАНЕ – ПОРЯДКА 170 ТЫС., И, КОНЕЧНО, ЭТА СФЕРА ЯВЛЯЕТСЯ ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВНОЙ».

«ПРИ ОБРАЩЕНИИ НА ARD-ПЛАТФОРМУ КЛИЕНТЫ СМОГУТ ПОЛУЧИТЬ НАИЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ПО КРЕДИТОВАНИЮ, ТОРГОВОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ, РАСЧЁТАМ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ, МЕЖДУНАРОДНОМУ ФАКТОРИНГУ, ХЕДЖИРОВАНИЮ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ И ДРУГИМ ВОПРОСАМ, СВЯЗАННЫМ С ВЭД».

и мы постоянно развиваем необходимые для этого сервисы. В частности, отработали систему оценки и принятия залогов в Азербайджане, соответственно, мы можем, например, под залог недвижимости в Азербайджане выдавать кредиты в России.

– Если говорить о работе с частными лицами, то какие интересные решения банка «МБА-МОСКВА» готов им предложить?

– Для физических лиц мы запустили новый сервис денежных переводов между Россией и Азербайджаном – Granat, позволяющий быстро и выгодно переводить деньги между частными лицами в рублях, манатах, долларах США и евро. Для того чтобы осуществить перевод, необходимо скачать мобильное приложение Granat в App Store и Google Play, а для отправки наличных – обратиться в любое отделение банка «МБА-МОСКВА». Зачисление денежных средств проходит мгновенно. Перевод осуществляется без комиссии, в случае если валюта получения отличается от валюты отправки перевода. Во всех остальных случаях комиссия составляет 0,9% – одна из самых выгодных среди подобных сервисов.

– Эксперты считают, что после пандемии выживут те банки, кото-

рые делают ставки на цифровизацию и разветвлённость сети. Как Банк «МБА-МОСКВА» оценивает эти тренды?

– В этом вопросе я согласен только с трендом на цифровизацию. При этом курс на развитие дистанционных сервисов и цифровизацию существенно снижает необходимость развития филиальной сети, физическое присутствие клиентов в офисе уже не обязательно. В целом, это правильно, потому что самый дорогой ресурс – это время и умение его экономить – стратегическое конкурентное преимущество

– Запросы на какие кредиты сейчас наиболее актуальны среди клиентов банка?

– Мы адаптируем наши кредитные продукты под запросы рынка. В частности, в последнее время увеличился запрос на финансирование поставок различной продукции, как правило, это беззалоговые кредиты. Рост финансирования договоров поставок продукции связан с ростом торговых сделок и их особенностями, например, если производитель поставляет свой товар в торговую сеть, то возможна отсрочка платежа, банк готов кредитовать такие контракты.

В целом, в последнее время мы значительно расширили свою линейку кредитов для бизнеса, клиенты могут выбрать продукт в зависимости от текущей задачи. Сейчас пользуются спросом такие продукты, как «Инвестиционный кредит» – для тех, кто расширяет производство, «Оборотный кредит» – для увеличения оборота бизнеса клиента. Для тех, кто решил приобрести коммерческую недвижимость, мы предлагаем удобную и выгодную «Коммерческую ипотеку», и для предпринимателей, которым для ведения бизнеса необходим автопарк, – «Коммерческий автокредит».

Для компаний-участников внешнеэкономической деятельности, а также тех, кто только планирует выйти на зарубежный рынок, – пакет «ВЭД». В него входит полный спектр услуг по сопровождению, включая помощь в подготовке внешнеторговых контрактов, индивидуальные консультации, обучение сотрудников компании, проверку контрагентов и другое. Также пакет «ВЭД» позволяет компаниям снизить стоимость валютного контроля, переводов денежных средств за рубеж и получить ряд других преимуществ за счёт комплексного сопровождения.

Кроме того, компанию на всех этапах будет сопровождать персональный менеджер, который оказывает консультационные услуги, помогает в оформлении сделки с учётом требований законодательства Азербайджана и России, проводит предварительную экспертизу внешнеторгового контракта и оказывает содействие в решении любых вопросов и сложных ситуаций, связанных с ведением ВЭД.

– Какие направления ВЭД сегодня пользуются наиболее высоким спросом

у бизнеса и как банк участвует в их финансировании?

– Мы действительно активно участвуем в финансировании экспортёров и импортёров. Сферы деятельности у наших клиентов разные: аграрный бизнес, пищевая, лёгкая промышленность. Большой спрос на внешнем рынке на зерновые изделия и древесину. Цели финансирования зависят от конкретной компании – это могут быть и проекты, связанные с длительными инвестициями, а может быть пополнение оборотных средств для обеспечения текущих процессов.

Безусловно, мы обладаем профессиональными компетенциями в сфере торговых взаимоотношений между Россией и Азербайджаном – и в этом наше преимущество. Мы хорошо знаем объёмы импорта и экспорта между странами, потенциал роста конкретной отрасли и возможные риски и привлекательность конкретного сегмента бизнеса. Для примера, в России около 5-6 млн субъектов малого и среднего бизнеса, в Азербайджане – порядка 170 тыс., и, конечно, эта сфера является очень перспективной.

Но мы не ограничиваем корпоративную клиентскую базу исключительно сегментом внешнеэкономической деятельности, а нацелены на долгосрочное сотрудничество и с компаниями, не связанными с экспортно-импортными операциями с Азербайджаном. Мы ценим, когда у клиентов прозрачный и открытый бизнес с понятной структурой и есть стремление расти, масштабировать свой бизнес, развиваться вместе с нами в формате взаимовыгодного партнёрства.

«МЫ ЦЕНИМ, КОГДА У КЛИЕНТОВ ПРОЗРАЧНЫЙ И ОТКРЫТЫЙ БИЗНЕС С ПОНЯТНОЙ СТРУКТУРОЙ И ЕСТЬ СТРЕМЛЕНИЕ РАСТИ, МАСШТАБИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС, РАЗВИВАТЬСЯ ВМЕСТЕ С НАМИ В ФОРМАТЕ ВЗАИМОВЫГОДНОГО ПАРТНЁРСТВА».

In January 2022, the IBA-MOSCOW Bank celebrates its twentieth anniversary. At the market of financial services, the Bank has established a reputation as a reliable partner with a wide range of banking products and services, which promptly responds to the needs of both businesses and private clients. Year after year, the IBA-MOSCOW Bank expands the line of services for its clients. ZAUR GARAIŠAEV, Chairman of the Board of the IBA-MOSCOW Bank, told us about plans of the Bank to develop its business in Russia, and about the goals and objectives it sets.



Zaur GARAIŠAEV: “WE TARGET FOR A LONG-TERM PARTNERSHIP”

“WE CERTAINLY HAVE EXPERTISE IN TRADE RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND AZERBAIJAN, AND THIS IS OUR STRENGTH. WE ARE WELL AWARE OF THE IMPORT AND EXPORT VOLUMES BETWEEN THE COUNTRIES, THE GROWTH POTENTIAL OF A PARTICULAR INDUSTRY, AND THE POSSIBLE RISKS AND ATTRACTIVENESS OF A PARTICULAR BUSINESS SEGMENT. FOR EXAMPLE, IN RUSSIA THERE ARE ABOUT 5-6 MILLION SMALL AND MEDIUM BUSINESSES, IN AZERBAIJAN – ABOUT 170 THOUSAND, AND, OF COURSE, THIS AREA IS VERY PROMISING.”

– The promotion and development of what areas do you focus on?

– The bank is focused on developing strategic directions. One of them is the business support platform Azeri-Russian Desk (ARD, <https://ard.moscow/>), which is a set of products and services of the Bank, adapted to the task of finding business partners in Russia and Azerbaijan.

The parent structure, the International Bank of Azerbaijan, the largest credit institution in the Republic, has a similar project for entrepreneurs (the Entrepreneurs Club [sahibkarlarklubu.az]). All requests for search of partners in Azerbaijan are coordinated by this platform, and if there are no suitable options in our database, then parent Bank gets involved in analyzing the market and helps to find the right partner. The same scheme works to find a counterparty in Russia for Azerbaijani companies. The parent bank's clients enter the Russian market actively using our services. We know these companies, as serious financial expertise is carried out on all of them, and based on this expertise we offer financial solutions. It is convenient and profitable for both sides.

When contacting the ARD platform, clients will be able to get the best conditions for

lending, trade finance, settlements in national currency, international factoring, hedging of currency risks and other issues related to foreign economic activity.

To support the idea of comprehensive business services, audit, consulting, logistics, customs and many other companies are already working with us.

IBA-MOSCOW offers clients the support of their businesses even after they start cooperation, and we constantly develop the necessary services. In particular, we have worked out a system of assessment and acceptance of pledges in Azerbaijan, so accordingly we are able, for example, to issue loans in Russia on the pledge of real estate in Azerbaijan.

– If we talk about work with individuals, what interesting solutions can IBA-MOSCOW Bank offer them?

– We have launched a new service of money transfers between Russia and Azerbaijan – Granat, enabling you to quickly and profitably transfer money between individuals in rubles, manats, U.S. dollars and euros. In order to make a transfer, you need to download Granat mobile application in App Store and Google Play; to send cash you can apply to any branch of IBA-MOSCOW. Money transfer is effected instantly. You can receive money by card or in cash at any of 80 offices of International Bank of Azerbaijan. The transfer is effected without commission fee, if the currency received differs from the currency of transfer. In all other cases the commission fee is 0.9% – one of the most advantageous among similar services.

– Experts believe that those banks which focus on digitization and network branching will survive the pandemic. How does IBA-MOSCOW assess these trends?

– In this matter I only agree with the trend towards digitalization. At the same time, the course towards the development of remote services and digitalization significantly reduces the need for the development of the branch network, the physical presence of customers in the office is no longer necessary. In general, this is correct, because the most expensive resource is time and the ability to save it – a strategic competitive advantage.

– Which loan requests are the most relevant to the bank's clients right now?

– We adapt our loan products to market demands. In recent times there has been a growing demand for financing the supply of different products, as a rule the collateral-free credits. The growth in financing of product supply contracts is related to the growth of trade deals and their specifics, for example if producers supply their goods to the trade network, payment deferral is possible and the Bank is ready to lend for such contracts.

In general, recently we have significantly expanded our line of loans for business,

clients can choose a product depending on the current task.

Nowadays such products as “Investment Loan” are in demand for those who expand production, “Turnover Loan” – if the client's business turnover needs to be increased. For those who have decided to purchase commercial real estate, we offer a convenient and advantageous “Commercial Mortgage”, and for entrepreneurs who need a car fleet to run their business – a “Commercial Car Loan”.

For companies involved in foreign trade activities, as well as those who just plan to enter the foreign market – “FEA package”. It provides the full range of support services, including assistance in preparing foreign trade contracts, individual advice, training for company's employees, checking counterparties and more. Also, the FEA package allows companies to reduce the cost of currency control, overseas remittances and obtain a number of other benefits through comprehensive support.

Furthermore, the company will be accompanied at all stages by a personal manager, who will provide advice, help with registration of the deal taking into account the requirements of Azerbaijani and Russian legislation, carry out preliminary examination of the foreign trade contract and assist in

“WHEN CONTACTING THE ARD PLATFORM, CLIENTS WILL BE ABLE TO GET THE BEST CONDITIONS FOR LENDING, TRADE FINANCE, SETTLEMENTS IN NATIONAL CURRENCY, INTERNATIONAL FACTORING, HEDGING OF CURRENCY RISKS AND OTHER ISSUES RELATED TO FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.”

“WE APPRECIATE IT WHEN CUSTOMERS HAVE A TRANSPARENT AND OPEN BUSINESS WITH A CLEAR STRUCTURE AND A DESIRE TO GROW AND SCALE THEIR BUSINESS, DEVELOPING TOGETHER WITH US IN A MUTUALLY BENEFICIAL PARTNERSHIP.”

dealing with any issues and difficult situations related to the management of foreign economic activity.

– What areas of foreign economic activities are in the highest demand among businesses today, and how does the Bank finance them?

– We are really actively involved in financing exporters and importers. Our clients have different spheres of activity: agrarian business, food, light industry. Grain products and timber are in great demand on foreign markets. The purpose of financing depends on the company – it can be a project involving long-term investments, or may be a reinforcement of working capital to support the ongoing processes.

We certainly have expertise in trade relations between Russia and Azerbaijan, and this is our strength. We are well aware of the import and export volumes between the countries, the growth potential of a particular industry, and the possible risks and attractiveness of a particular business segment. For example, in Russia there are about 5-6 million small and medium businesses, in Azerbaijan – about 170 thousand, and, of course, this area is very promising.

However, we do not limit our corporate client base exclusively to the foreign trade segment, but aim at long-term cooperation with companies not involved in export-import operations with Azerbaijan as well. We appreciate it when customers have a transparent and open business with a clear structure and a desire to grow and scale their business, developing together with us in a mutually beneficial partnership.

Россия направляет в Узбекистан крупнейшую в истории партию дорожно-коммунальной техники. В рамках межправительственного соглашения и поддержки банка ВЭБ.РФ в начале 2021 года был подписан договор на поставку техники производства «Меркатор Холдинг».

В республику отправляется 260 машин: коммунально-дорожные и подметально-вакуумные машины, а также машинокомплекты для сборки. Сумма контракта составила 2,2 млрд рублей. О том, как выполнение масштабного контракта отразится на бизнесе крупнейшего в России производителя спецтехники, рассказывает президент «Меркатор Холдинга» АЛЕКСАНДР БЕЛОГОРЦЕВ.



«МЕРКАТОР ХОЛДИНГ» НАРАЩИВАЕТ ЭКСПОРТ



– Александр Владимирович, компания подписала договор на поставку в Узбекистан коммунальной техники. Как вы оцениваете потенциал сотрудничества с этой страной?

– Направление экспортных продаж до недавних времён было не очень развито в компании «Меркатор Холдинг», и Узбекистан для нас является новым направлением. Для нашей команды это новый вызов. Помимо того, что нужно развивать работу с новыми клиентами, в этой стране есть свои технологические особенности уборки, отличные от российских в связи с климатическими условиями. Для нас очень важно, чтобы наша техника, с одной стороны, встроилась в существующую систему уборки, но при этом повысила её эффективность, модернизировала. «Меркатор Холдинг» уже несколько лет разрабатывает машины, не имеющие аналогов: они проектируются под российские требования и с учётом технологии собственного производства. Для поставки в Узбекистан конструкторы нашего завода в Калуге адаптировали технику,

учитывая особенности климата. Я очень высоко оцениваю потенциал поставок в Узбекистан, мы планируем укрепить лидерские позиции поставщика коммунальной техники на этом рынке.

– На все машины, которые будут поставлены в Узбекистан, установлена инновационная система управления навесным оборудованием «Бузина». А насколько сейчас развит запрос на инновационные решения?

– Мы предлагаем нашим клиентам инновационные решения в зависимости от задач, которые перед ними стоят. Вопросы повышения эффективности работы нашей техники и удовлетворённости клиентов являются для нас приоритетными. Система управления навесным оборудованием «Бузина», которая установлена на технику, поставленную в Узбекистан, решает две основные задачи. Во-первых, она обеспечивает безопасность работы водителя и всех участников дорожного движения: поскольку у водителя всегда свободна одна рука, ему не нужно наклоняться и совершать какие-то лишние телодвижения. Управление джойстиком «Бузины» очень похоже на работу пилота самолёта – интуитивно понятно и эргономично. Во-вторых, данная система позволяет передавать информацию о действиях, совершаемых во время работы машины. Анализ этих данных даёт возможность оптимизировать и повысить эффективность технологического процесса уборки.

– Все ваши машины подключены к интеллектуальной системе «Цифровой город». Какие сейчас существуют тренды и тенденции в развитии цифровизации транспортной отрасли?

– Цифровые решения в транспортной отрасли давно уже не являются экзотикой в нашей стране, и мы рады отметить, что всё большее количество наших заказчиков готовы инвестировать в это направление. Направление цифровых решений является одним из самых динамично развивающихся в нашей компании. Каждый год на территории России появляются новые «умные города», а первые такие города с нашими решениями за пределами страны появляются в Узбекистане. Система «Цифровой город» – это единая система мониторинга, которая позволяет, с одной стороны, организовывать заказчику эффективное управление парком техники и обеспечить выполнение задач по уборке и контролю, а с другой – нам как поставщику получать доступ к техническому состоянию машин и вовремя реагировать во избежание простоя. Это особенно важно для экспортных поставок, когда мы сталкиваемся с новыми для нас условиями эксплуатации техники. Мы заинтересованы в том, чтобы наши машины прослужили как можно дольше, и цифровые решения позволяют выполнять эту задачу на принципиально новом уровне.



«МЕРКАТОР ХОЛДИНГ» ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОМБИНИРОВАННЫХ ДОРОЖНЫХ МАШИН В РОССИИ. ПО ДАННЫМ ГИБДД, РЫНОЧНАЯ ДОЛЯ КОМПАНИИ В 2020 ГОДУ СОСТАВИЛА 20%.

– «Меркатор Холдинг» – один из крупнейших в России производителей спецтехники. Вы планируете расширение рынков сбыта?

– Развитие экспортных продаж является приоритетным направлением для «Меркатор Холдинга» на ближайшие годы. Первая экспортная поставка у нас состоялась в 2020 г. в Казахстан. Это были 40 комплектов для сборки комбинированных дорожных машин для летнего и зимнего содержания дорог. Машины были собраны на территории завода нашего партнёра «КамаЗ» в Казахстане. Техника успешно работает в Нур-Султане.

Работу с Узбекистаном мы ведём достаточно давно, в активную фазу она перешла в конце прошлого года. Это крупнейшая поставка для нашей компании и беспрецедентная для Узбекистана. Мы планируем развивать продажи в странах с похожими климатическими условиями на территории СНГ и Ближнего Востока.

– Широкая география поставок требует развития сервисных центров. Как в компании развивается это направление?

– Сервисное направление – неотъемлемая и самая важная часть нашего бизнеса, в которой мы достигли серьёзных успехов. Сейчас у нас 15 сервисных центров на тер-

ритории России, наш флагманский сервисный центр коммунальной и дорожной техники в Москве является крупнейшим в стране и не имеет аналогов.

Компетентность и репутация наших специалистов – главная ценность в вопросе сервисного обслуживания. Для нас важно, чтобы техника клиента была всегда на ходу, так как от этого зависят качество жизни и безопасность людей. В этом вопросе огромным подспорьем является цифровизация парка техники. Мы получаем данные о состоянии машины, вовремя проводим сервисное обслуживание, тем самым обеспечиваем её бесперебойную работу.

Выбирая страны для экспортных поставок, мы, прежде всего, ориентируемся на то, сможем ли обеспечить сервис на достойном уровне в гарантийный и постгарантийный периоды.

Наша задача – обеспечить клиенту минимальное время прибытия ремонтной службы и выполнение необходимых работ.

Говоря об Узбекистане, ещё на этапе переговоров о поставке мы определились с партнёрами, которые будут осуществлять сервис по нашим стандартам. Кроме того, после поставки наши специалисты провели обучение операторов техники, так как грамотная эксплуатация машины позволяет избежать её поломок.

– Известно, что на заводе «Меркатор Калуга» началось строительство второй очереди завода. Какие ожидания вы связываете с открытием?

– Мы столкнулись с ситуацией, когда высокий спрос на технику производства завода «Меркатор» в Калуге уже не может быть удовлетворён его текущими производственными мощностями, поэтому основное ожидание – это, конечно, увеличение производства коммунально-дорожной техники.

Также в планах – начать принципиально новое для нас направление: производство компонентов.

– Компания последние несколько лет разрабатывает и активно внедряет новинки спецтехники. Как грамотно ориентироваться в запросах рынка при их разработках? Какие из новинок вы можете отметить?

– Основным ориентиром для нас – это запрос клиента. Мы не выпускаем серийную технику, каждая выпущенная машина на нашем заводе – разработка нашего конструкторского бюро под конкретные задачи. Ежегодно у нас появляются новые виды отвалов, щёток, системы распределения реагентов для зимнего сезона, системы обеспыливания и вакуумной уборки в летний период. Эти инновации и клиентоориентированный подход позволяют нам оставаться лидером на рынке производственной коммунальной и дорожной техники.



MERKATOR HOLDING INCREASES EXPORTS

Russia ships to Uzbekistan its largest-ever batch of road-building machinery. The contract for supply of the equipment manufactured by Merkator Holding was signed at the beginning of 2021 under the intergovernmental agreement and with the support of the bank VEB.RF. We have sent 260 machines to the republic: road sweepers and sweeping-vacuum units, as well as assembly kits. The contract amounted to 2.2 billion roubles. ALEXANDER BELOGORTSEV, President of Merkator Holding LCC, talks about how the implementation of this large-scale contract influences the business of the largest special equipment manufacturer in Russia.

– Mr. Belogortsev, the company signed the contract to supply municipal machinery to Uzbekistan. How would you evaluate the potential for cooperation with this country?

– Export sales have not been so developed in Merkator Holding up to now. Uzbekistan is a new direction for us. It is a new challenge for the team. There are technological features of harvesting, which are different from Russian ones, because of the climatic conditions. It is very important to note that our equipment is integrated into the existing cleaning system on the one hand, and on the other hand it increases its efficiency, modernizes it. For several years, Merkator Holding has been developing machines which have no analogues – they are designed according to Russian requirements, and taking into account the own production technology. Designers at our plant in Kaluga have adjusted the equipment to the specifics of the given climate in order to deliver it to Uzbekistan. I highly appreciate the potential of deliveries to Uzbekistan, and we plan to strengthen our leadership as a supplier of municipal equipment on this market.

– All the machines that will be delivered to Uzbekistan are equipped with the innovative

Buzina attachment control system. Is the demand for innovative solutions well developed right now?

– We offer our customers innovative solutions depending on the challenges they face. We place great importance on increasing the performance of our machines and customer satisfaction. The Buzina attachment control system, which is fitted to the machines delivered to Uzbekistan, solves two main problems. Primarily, it provides safety for

the driver and other road users as the driver always has one hand free and does not have to bend over or make any extra movements. Operating the Buzina joystick is very similar to that of an aircraft pilot – intuitive and ergonomic. Secondly, the system allows to transmit information about the actions performed during the work of the machine. The analysis of this data makes it possible to optimize and improve the efficiency of the harvesting process.



– All of your vehicles are connected to the Digital City intelligent system. What are the current trends and developments in the digitalization of the transport industry?

– Digital solutions in the transport industry are no longer exotic in Russia, and we are happy to note that more and more of our customers are willing to invest in this area. The digital solutions business is one of the fastest growing areas in our company. Every year, new “smart cities” appear in Russia, and the first such cities with our solutions outside the country will appear in Uzbekistan. The Digital City system is a unified monitoring system, which, on the one hand, allows the customer to organize effective traffic management and ensure the accomplishment of cleaning and control tasks, while we, as the supplier, get access to the technical condition of the machines and ability to respond on time. This is particularly important in the case of export deliveries, when we have to deal with operating conditions that are new to us. We want our machines to work as long as possible and digital solutions enable us to do this on the fundamentally new level.

– Merkator Holding is one of Russia’s largest manufacturers of special equipment. Do you plan to expand your markets?

– Export sales are a priority for Merkator Holding in the years to come. Our first export delivery was in 2020 to Kazakhstan. These were 40 kits for the assembly of combined road machinery for summer and winter road maintenance. The machines were assembled at the plant of our partner Kamaz in Kazakhstan. The vehicles successfully operate in Nur-Sultan.

We have been working with Uzbekistan for quite a long time, and the work moved into an active phase at the end of last year. The delivery is the biggest for our company and unprecedented for Uzbekistan. We plan to develop sales in countries with similar climatic conditions in the CIS and the Middle East.

– The wide geographical coverage of the supply chain requires the development of service centres. How does the company develop this area?

MERKATOR HOLDING IS THE LEADER IN THE PRODUCTION OF COMBINED ROAD MACHINERY IN RUSSIA. ACCORDING TO THE TRAFFIC POLICE, THE MARKET SHARE OF THE COMPANY IN 2020 WAS 20%.



– Service is an integral and essential part of our business and we are very successful in it. Now we have 15 service centres in Russia, our flagship service centre for municipal and road equipment in Moscow is the largest in the country and has no analogues.

The competence and reputation of our specialists is the main value. It is important for us that the client’s machinery is always on the move, because the quality of life and safety of people depend on it. The digitalization of the machine park is a great help in this regard. We receive data on the condition of the machines and carry out servicing on time, thereby ensuring uninterrupted machine operation.

When selecting countries for exports, we focus primarily on whether we can provide the right level of service during the warranty and post-warranty periods. Our task is to ensure the minimum time for the customer to arrive at the repair service and perform the necessary work.

Speaking about Uzbekistan, even at the stage of negotiating the supply, we identified partners that will perform the service in line with our standards. We also trained the machine operators after the delivery, as proper use of the machine prevents breakdowns.

– We know that construction of the second stage of the Merkator Kaluga plant has already started. What expectations do you have in relation to the opening?

– We have faced the situation in which high demand for machinery produced by the Merkator plant in Kaluga can no longer be satisfied by its current production capacity, so the main expectation is of course an increase in the production of municipal road machinery.

We also plan to start a fundamentally new business line for us – the production of components.

– In the last few years, the company has been developing and actively introducing new special-purpose machinery. Do you know how to correctly target the market demands in their development? Which new products can you point out?

– The main reference point for us is a customer request. We do not produce serial machines, each piece of equipment produced in our factory is the development of our design bureau for specific purposes. Every year we develop new types of blades, brushes, winter spreading systems, dust removal systems and vacuum cleaning systems for the summer season. These innovations and our customer-oriented approach ensure that we remain market leaders in efficient municipal and road cleaning technology.





Александр Эфендиев:

«Открытость, прозрачность

и порядочность помогли нам

занять свою нишу в

непростой конкурентной среде»

В 2020 году команда «Сим-Транс Групп» отметила свой десятилетний юбилей. За годы работы компания сумела завоевать статус надёжного поставщика зерновых и масличных культур на внутреннем и внешнем рынках продовольствия, безупречного партнёра в решениях логистических вопросов по всем видам транспортировки любых грузов. Уже несколько лет «Сим-Транс Групп» реализует проект экспорта зерна, уверенно увеличивая поставки зерновых в Республику Азербайджан, Белоруссию, Грузию, Прибалтику и другие страны. Успехи в сфере ВЭД были отмечены на федеральном уровне: в 2021 году на всероссийском конкурсе «Экспортёр года» в категории «Малое и среднее предпринимательство» «Сим-Транс Групп» заняла третье место.

О том, как сегодня развивается направление зернового экспорта в компании, какие проекты сегодня реализуются, рассказал генеральный директор «Сим-Транс Групп» АЛЕКСАНДР ЭФЕНДИЕВ.

– Александр Алиевич, вам удалось наладить партнёрские отношения со многими крупными российскими и иностранными компаниями. За счёт чего удалось успешно заявить о себе на рынке перевозок?

– С момента основания мы сделали ставку на привлечение в штат высококвалифицированных профессионалов. Специалисты с огромным опытом работы в сфере железнодорожных услуг изначально планировали и составляли маршрутные карты для привлечённого вагонного парка на долгосрочный период. Такой подход позволил значительно удешевить стоимость перевозок в целом для наших заказчиков и партнёров. Нашей задачей на начальном этапе было обеспечение загруженности всего привлечённого парка. Разумеется, это было не всегда просто, особенно в несезон. Но именно это вынудило нас выходить с рынка предоставления услуг на рынок продаж, что стало следующим этапом развития компании.

– Одно из направлений деятельности компании – зерновая логистика. Какие качества необходимы перевозчику, чтобы быть успешным в этой сфере?

– Ещё до того, как компания стала экспортёром зерновых культур, в штате были

сотрудники, занимающиеся связями с крупными зерновыми элеваторами, производителями сельхозпродукции, мукомольными и комбикормовыми предприятиями, животноводческими комплексами, экспортёрами и перевалочными площадками в портах. Мы ещё до момента согласования перевозок с управлением АО «РЖД» уже понимали, как быстро то или иное предприятие (грузополучатель) освободит вагоны, нужна ли ему помощь при оформлении возврата порожних вагонов, сколько вагонов одновременно могут принять на свои пути грузоотправитель и грузополучатель. Эта информация и сейчас помогает нам быть предусмотрительными и просчитывать сроки занятости вагонного парка с высокой долей вероятности, что, естественно, снижает затратную часть перевозок.

– «Сим-Транс Групп» ежегодно увеличивает объёмы экспорта зерна. Расскажите о развитии экспортного направления в компании.

– Наличие связей с участниками зернового рынка, а также создание профессионального коммерческого и экспортного отделов в нашей компании упростили выход на новый для нас вид деятельности – оптовая торговля зерном, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных.

Изначально для нас приоритетным направлением был Азербайджан. Крупные мукомольные предприятия республики, импортирующие зерно, имели и имеют свой парк вагонов, и мы ещё в начале своей деятельности помогали импортёрам из Азербайджана в оформлении и сопровождении грузов их вагонами по территории России. Личное знакомство с собственниками мукомольных предприятий, проработка совместных поставок зерна и, безусловно, наша открытость, прозрачность и порядочность при заключении контрактов и последующих взаиморасчётах помогли нам занять свою нишу в непростой конкурентной среде.

С каждым годом в Азербайджане росло доверие к нашей компании, увеличивалось и увеличивается число партнёров том числе. В перспективе мы и дальше планируем расширять круг покупателей, предлагая конкурентную цену и стабильные поставки своим клиентам. Кроме этого, уже сейчас обсуждаются совместные поставки различных товаров, не только зерновых культур, из России и Азербайджана в Грузию, Турцию и прочие соседние страны.

– В последнее время много говорится и о цифровизации зерновых перевозок. Как вы оцениваете развитие этого направления в целом?

– Цифровизация зерновых (и не только) перевозок – это событие, которое, по моему личному мнению, произойдёт в обозримом будущем. Сейчас в разработках у марке-

тологов и инженеров по информатизации «РЖД-логистика» есть проект создания цифровой биржи некоего «формата Uber» для железнодорожных перевозок. Специалисты «Сим-Транс Групп» пристально и с нетерпением ждут начала действия подобных платформ. Мы понимаем, что минимальное участие человека в логистических процессах снижает количество возможных ошибок. В нашей компании ряд молодых специалистов уже ориентирован на работу в цифровых системах и электронных площадках. Наличие биржи железнодорожных грузовых перевозок помогло бы регулировать стоимость перевозок в зависимости от сезонности, от количества свободного парка и от конкретного маршрута.

– «Сим-Транс Групп» помогает сельхозтоваропроизводителям реализовать продукцию на рынке страны и за её пределами. Какие решения компания предлагает своим партнёрам?

– Помогать сельхозтоваропроизводителям, инвестируя в их деятельность, наша компания начала сразу, как только появилась необходимость в зерне для наших покупателей. Росту экспортного зернового потенциала способствует то, что производители зерна в России активно инвестируются не только государственными структурами, но и частным бизнесом.

Несмотря на государственную поддержку и субсидированные кредиты, сельхозпроизводители с удовольствием рассматривают формы форвардных контрактов, которые предлагает наша компания. Таким образом колхозно-фермерские хозяйства избавляют себя от хлопот по продаже своего урожая в период уборки. Кроме этого, поступление денежных средств в обмен на будущий урожай помогает производителю не платить проценты банкам и планировать своё финансовое состояние до следующего урожая.

Для своих партнёров за границей России мы также предлагаем подобную схему работы, на протяжении последних четырёх-пяти лет она неоднократно доказывала свою эффективность. Крупные мукомольные предприятия с удовольствием подписывают контракты с рекомендуемыми нами

производителями зерна в России, будучи уверенными в том, что мы полностью курируем деятельность производителя и несём ответственность за доставку приобретённого товара в оговорённые сроки. Своим партнёрам мы, разумеется, предлагаем страхование подобных сделок. Кроме этого, мы согласовываем периоды отгрузки и поставки на срок более 6 месяцев и предлагаем бесплатное хранение на территории РФ на элеваторах и зернохранилищах наших партнёров.

– Если ли сейчас на реализации интересные проекты?

– Сейчас мы сосредоточены на расширении сферы деятельности. Например, разрабатываем совместный с азербайджанской стороной проект долгосрочной аренды либо строительства на территории республики зернохранилища для складирования зерна и последующей его продажи своим партнёрам, которые не нуждаются в крупных поставках железнодорожным транспортом, но могут и хотят забрать зерно автотранспортом.

Подобных проектов у нас несколько. Ряд из них уже готов к работе, другие находятся на стадии обсуждения и расчётов в финансовом отделе. Мы всегда готовы к любым идеям и предложениям.

– Сейчас уже близится к концу 2021 год. Что он принёс компании? И с какими планами она входит в 2022 год?

– Текущий сезон принёс нам нововведения в виде пошлин и новых способов для получения разрешительных документов при экспорте зерна. Эти факторы не повлияли на результаты деятельности компании, мы оперативно перестроились, подключили к штату необходимых специалистов и продолжаем работать на результат.

Процесс экспорта зерна полностью налажен в нашей компании. И это тоже можно считать определённого рода успехом, поэтому сейчас уже есть чуть больше времени для «творчества». Под «творчеством» я, разумеется, подразумеваю обсуждение новых проектов, встречи с предполагаемыми партнёрами, общение с заинтересованными людьми и специалистами, необходимыми для реализации проектов.

В период пандемии, в 2020-2021 гг., мы все преодолели массу трудностей как в бытовых мелочах, так и в глобальных сферах. Однако я считаю, что мы должны быть благодарны и за трудности тоже, так как именно они показывают нам, что нет предела возможностям, если человек искренне хочет добиться поставленной цели. Команда «Сим-Транс Групп» и в это непростое время увеличила объём своих поставок зерновых культур в Азербайджан на 23% и ставит не менее амбициозные планы на текущий и последующие сезоны.



A full-length portrait of Alexander Efendiev, a man with short dark hair, wearing a blue suit jacket over a white shirt and a dark belt. He is standing outdoors in front of a building with multiple windows. The image is partially covered by orange text boxes at the bottom.

In 2020 the Sim-Trans Group team celebrated its tenth anniversary. Over the years the company has managed to win the status of a reliable supplier of grain and oil crops in the domestic and foreign food markets, an impeccable partner in solving logistics issues on all types of transportation of any cargo. For several years “Sim-Trans Group” has been implementing grain export projects, steadily increasing grain deliveries to the Republic of Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Baltic States and other countries. Successes in the field of FEA were noted at the federal level – in 2021 at the national competition “Exporter of the Year” in the category “Small and Medium Entrepreneurship” Sim-Trans Group took third place. ALEXANDER EFENDIYEV, Director General of “Sim-Trans Group”, spoke about how the company is developing its grain export business and what projects are being implemented today.

– Alexander Alievich, you managed to establish partnership relations with many large Russian and foreign companies. What accounts for your success in the transportation market?

– From the moment of foundation we have relied on employing highly qualified professionals. Specialists with an extensive experience in the field of railway services from the very beginning we planned and prepared route maps for the attracted wagon fleet for a long term period. This approach allowed us to significantly reduce the cost of transportation in general for our customers and partners. Of course it was not always easy, especially during the off-season. But this forced us to move from the market of services to the market of sales, which was the next stage of the company’s development.

– One of the directions of the company’s activity is grain logistics. What qualities are necessary for a carrier to be successful in this field?

– Even before the company became an exporter of grain crops there were people on its staff dealing with relations with large grain elevators, agricultural producers,

Alexander Efendiev:

“Openness, transparency and integrity have helped us to occupy the niche in a difficult competitive environment”

flour and feed mills, livestock complexes, exporters and transshipment facilities at ports. Even before the moment of coordination of transportation with the management of JSC “Russian Railways” we already understood, how quickly this or that enterprise (consignee) will release the cars, whether it needs assistance in registration of return of empty cars, how many cars simultaneously can accept the consignor and the consignee on the ways. This information even now helps us to be prudent and calculate terms of car fleet occupancy with a high degree of probability, which naturally reduces the cost of transportation.

– **“Sim-Trans Group” annually increases the volume of grain exports. Tell us about the development of export direction in the company?**

– Having ties with the participants of the grain market, as well as the establishment of a professional commercial and export department in our company, made it easier for us to enter a new type of activity – wholesale trade in grain, seeds and feed for farm animals.

Initially Azerbaijan was a priority direction for us. Large flour milling enterprises of the Republic, importing grain, had and have their own fleet of wagons, and at the beginning of our activity we helped the importers from Azerbaijan in registration and escorting the cargo by their wagons through the territory of Russia. Personal acquaintance with the owners of milling enterprises, elaboration of joint grain shipments, and, of course, our openness, transparency and honesty in signing contracts and subsequent mutual settlements helped us occupy our niche in a difficult competitive environment.

Every year the trust to our company has been growing in Azerbaijan and the number of our partners has been and continues to grow. In the future, we plan to further expand the circle of customers by offering competitive prices and stable supplies to our clients. In addition, joint supplies of various goods, not only grains, from Russia and Azerbaijan to Georgia, Turkey and other neighboring countries are already being discussed.

– **Recently a lot has been said about the digitalization of grain transportation. How do you assess the development of this direction in general?**

– Digitalization of grain transportation, and not only of grain transportation, is an event which, in my personal opinion, will happen in the foreseeable future. Now the marketers and information engineers of RZD-Logistics have a project to create a digital exchange, a kind of “Uber format” for rail transport. The specialists of Sim-Trans Group are looking forward to the launch of such platforms. We understand that minimal human involvement in logistics processes reduces the number of possible errors. In

our company, a number of young specialists are already oriented towards working in digital systems and electronic platforms. The availability of a rail freight exchange would help to regulate the cost of transportation depending on the seasonality, on the number of available fleets and on a particular route.

– **“Sim-Trans Group” helps agricultural producers sell their products in the country’s market and beyond. What solutions does the company offer its partners?**

– Our company started helping agricultural producers by investing in their activities as soon as there was a need for grain for our customers. The growth of export grain potential is promoted by the fact that grain producers in Russia are actively invested not only by governmental structures, but also by private business.

In spite of the state support and subsidized loans, agricultural producers gladly consider forms of forward contracts, which our company offers. In this way collective farms

farms save themselves the trouble of selling their crops during the harvesting period. In addition, the receipt of funds in exchange for the future harvest helps the producer not to pay interest to banks and plan his financial situation until the next harvest.

For our partners abroad we also offer a similar scheme of work, over the past four to five years it has repeatedly proved its effectiveness. Large flour mills are happy to sign contracts with our recommended grain producers in Russia, being confident that we fully supervise the activities of the producer and are responsible for the delivery of purchased goods within the stipulated time. Of course, we offer our partners insurance for such transactions. In addition, we agree upon periods of shipment and delivery for over 6 months, and offer free storage on the territory of the Russian Federation at our partners grain elevators and storages.

– **Are there any interesting projects on the way?**

– At the moment we are focused on expanding the sphere of activity. For example, we are working out a project together with the Azerbaijani side on long-term lease or construction of granaries on the territory of the Republic for storage of grain and its further sale to our partners, who do not need large supplies by means of railway transport, but can and want to take grain by means of auto-transport.

We have several projects of this kind. Some of them are already ready to work, others are under discussion and calculation in the financial department. We are always open to any ideas and suggestions.

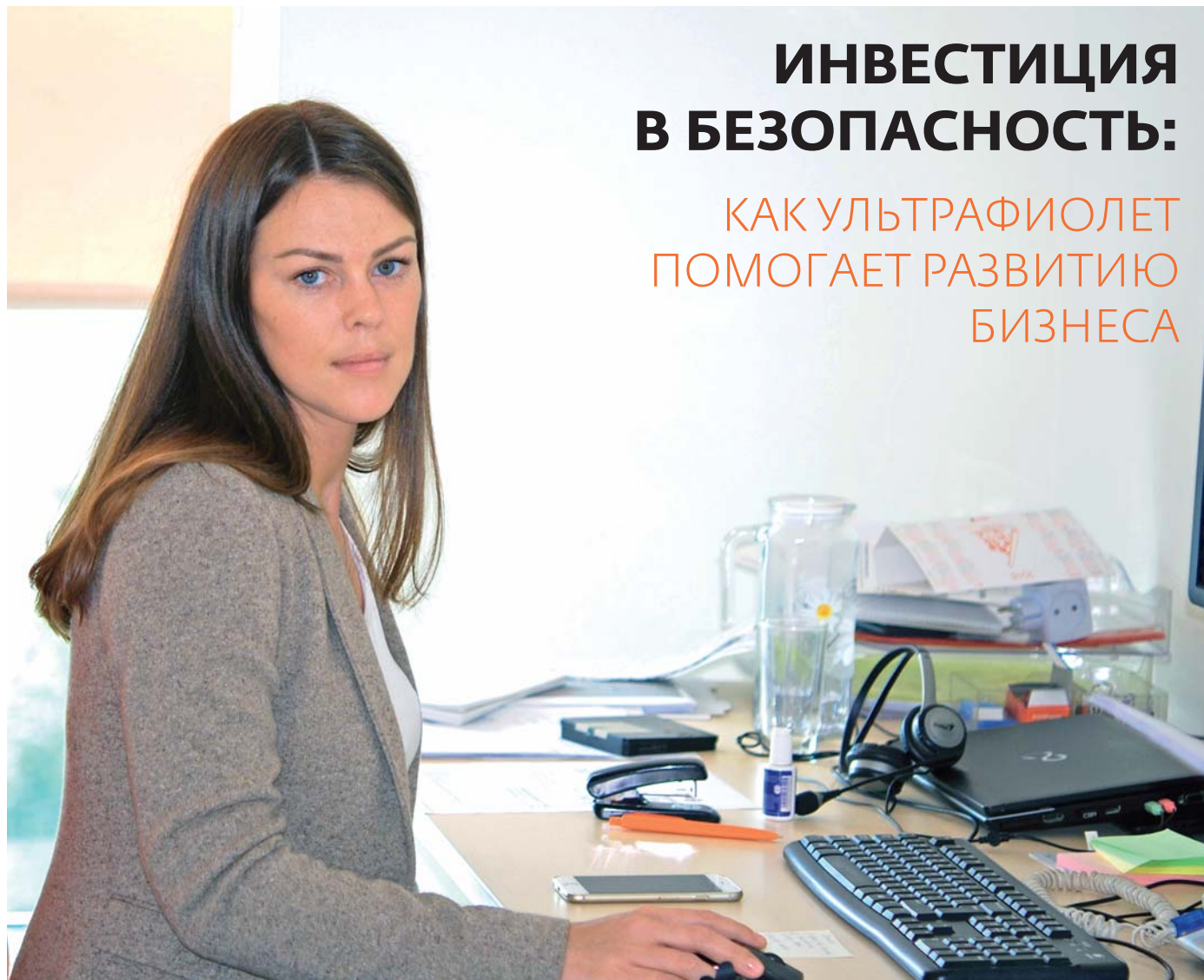
– **The year 2021 is now drawing to a close. What has it brought the company? And what are the plans for the company as it enters 2022?**

– The current season has brought us innovations in the form of duties and new ways of getting approvals for exporting grain. These factors have not affected the results of the company, we have promptly reconstructed, we have connected the necessary experts to the staff and continue to work on the result.

Export of grain process is fully established in our company. And this can also be considered a certain kind of success, so now there is a little more time for creativity. By “creativity” I mean, of course, discussing new projects, meeting with prospective partners, communicating with interested people and specialists needed to implement projects.

During the pandemic of 2020-2021, we all overcame a lot of difficulties, both in domestic minutiae and in global spheres. However, I believe that we should be grateful for the difficulties too, as they show us that there is no limit to what is possible if one sincerely wants to achieve one’s goal. Sim-Trans Group team even in this difficult time has increased the volume of its grain shipments to Azerbaijan by 23% and sets no less ambitious plans for the current and next seasons.





ИНВЕСТИЦИЯ В БЕЗОПАСНОСТЬ:

КАК УЛЬТРАФИОЛЕТ ПОМОГАЕТ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

Сегодня весь мир живёт в новых реалиях борьбы с коронавирусной инфекцией. Пандемия заставила задуматься о глобальном снижении рисков по распространению заболеваний. Для того чтобы обеспечить безопасную работу офисов, предприятий, кафе, гостиниц, образовательных учреждений и других объектов, где сконцентрировано большое число людей, необходимо продумать системы обеззараживания. В арсенале средств по борьбе с инфекциями, в том числе и с коронавирусом, не последнюю роль играет ультрафиолетовое излучение. К выбору УФ-оборудования следует подходить очень ответственно, так как далеко не все приборы обладают необходимой эффективностью. В 2021 году смоленский завод компании LEDVANCE запустил производство увиолевого стекла для бактерицидных ламп, которые помогают эффективно уничтожать патогенные микроорганизмы. Предприятие является единственным в России производителем и экспортёром бактерицидной безозоновой лампы. О том, как грамотно использовать УФ-приборы и как они могут помочь в развитии любого бизнеса, рассказала Любовь Матвеева, руководитель развития бизнеса УФ-продуктов компании LEDVANCE.

– Сегодня всё больше компаний задумывается о том, как обеспечить инфекционную безопасность, но практика показала, что многие руководители бизнеса имеют весьма приблизительное представление о возможностях ультрафиолета в этой сфере. Как же ультрафиолет помогает в борьбе с инфекциями?

– Ультрафиолет – одна из частей спектра электромагнитного излучения. УФ-излучение делится на несколько типов, в аспекте борьбы с инфекциями нас с вами интересует УФ-излучение класса «С» (УФ-С). Это «жёсткий» ультрафиолет, который в нашу атмосферу естественным путём не проникает, так как полностью блокируется атмосферным слоем Земли, и для того чтобы его получить, нужны искусственные источники излучения.

Свойства УФ-С начали серьёзно изучать ещё в XIX столетии, и было выяснено, что ультрафиолетовое излучение с длиной волны 254–265 нм способно уничтожать любые болезнетворные вирусы, бактерии и грибы. После этого УФ-С начал активно применяться для обеззараживания в медицинских

учреждениях, так как именно больницы и поликлиники – самые подверженные распространению инфекций учреждения. Постепенно УФ-приборы стали приходить и в другие сферы нашей жизни. Сегодня их можно встретить на предприятиях, в офисах, школах и детских садах, кафе и ресторанах, и спрос на них продолжает расти. Всё больше компаний проявляет интерес к поставке УФ-приборов, перед излучением которых не способен устоять ни один вирус.

– Что важно знать при выборе ультрафиолетового прибора?

– В УФ-приборы устанавливают лампы двух типов: из кварцевого или увиолевого стекла. И между ними есть существенные различия. Лампы, сделанные из кварцевого стекла, пропускают не только губительное для патогенных микроорганизмов «жёсткое» УФ-излучение с длиной волны около 254 нм, но и ртутное излучение в диапазоне 185 нм – вакуумный ультрафиолет, который расщепляет кислород и преобразует его в озон. Озон же относится к веществам первого класса опасности. Это окислитель, который в больших концентрациях представляет собой смертельную угрозу для человека. Если человек вдыхает озонированный воздух, то его лёгкие начинают разрушаться. Поэтому кварцевые лампы нельзя использовать в присутствии людей. Многие видели в медицинских учреждениях надпись: «Идёт кварцевание. Не входите!»

Значит ли это, что все кварцевые лампы пропускает озonoобразующую часть спектра? Нет! Кварцевое стекло можно обработать специальным составом, которое не пропустит излучение в диапазоне 185 нм, но это покрытие стоит достаточно дорого и значительно увеличивает цену конечного продукта.

И сегодня спрос смещается в сторону наиболее безопасных и экономически более выгодных устройств с бактерицидными лампами из увиолевого стекла, которые не допускают озонирования воздуха и в то же время эффективно уничтожают вирусы, бактерии и грибы. Колба, сделанная из увиолевого стекла, подавляет составляющую 185 нм и свободно пропускает губительное для вирусов и бактерий, но безопасное для человека излучение 254 нм.

Кроме того, УФ-приборы подразделяются на открытые и закрытые. Открытые приборы, которые называют облучателями, используются для обеззараживания не только воздуха, но и всех подвергаемых излучению поверхностей. Облучатели наиболее часто применяются в медицинских учреждениях, где их использование строго регламентировано. Также их применение возможно в служебных помещениях, например в ресторанах, откуда на момент работы прибора могут выходить сотрудники.

Для тех случаев, когда в помещении постоянно находятся люди, рекомендуются УФ-приборы закрытого типа, или рецир-

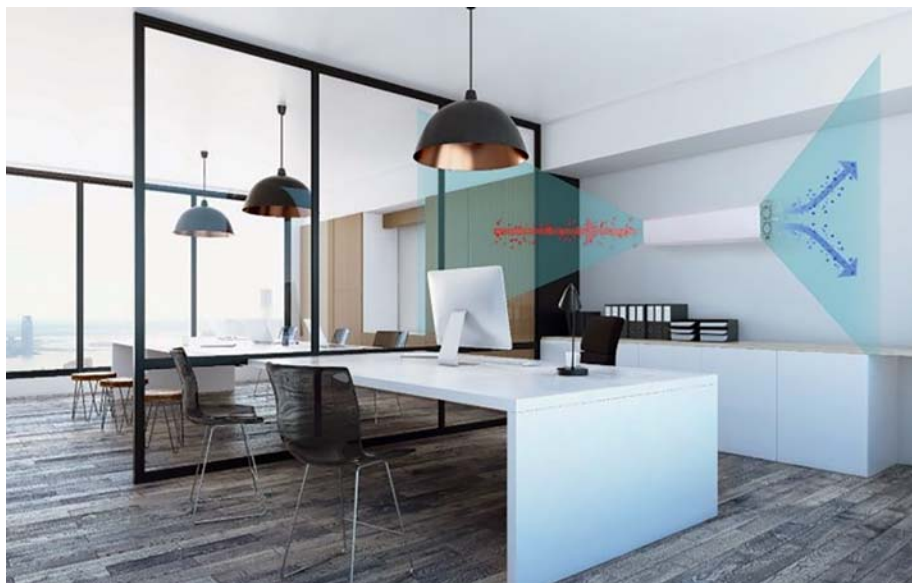
куляторы. Бактерицидные увиолевые лампы закрыты специальным непроницаемым корпусом. Принцип работы прибора схож с кондиционером: внутри установлен вентилятор, который пропускает воздух через корпус устройства и обеззараживает его. При этом излучение самой лампы не выходит за пределы кожуха, что обеспечивает безопасность устройства.

Рециркулятор воздействует только на воздух, на патогенные организмы на поверхностях его действие не распространяется, но у него есть неоспоримое преимущество: он может работать круглосуточно в присутствии людей без риска навредить их здоровью. При этом если к химическим средствам дезинфекции вирусы и бактерии могут со временем вырабатывать устойчивость, то от ультрафиолета у них защиты нет. Излучение разрушает ДНК и РНК микроорганизмов, препятствуя их дальнейшему размножению.

– Как вы оцениваете сейчас спрос на такие приборы?

– Когда началась пандемия, то, конечно, во всём мире интерес к УФ-приборам и к бактерицидным лампам из увиолевого стекла вырос лавинообразно. Но в мире не так много производителей увиолевого стекла. Мы ещё до пандемии производили бактерицидные лампы, используя для них стекло голландского производства, но когда спрос резко возрос, европейские по-





ставщики ввели квоты на поставки, отдавая предпочтение европейским клиентам. В России образовался дефицит бактерицидных ламп, что и послужило импульсом для производства увиолевого стекла в Смоленске. И сегодня мы полностью закрываем спрос на стекло и приборы не только в России, но и в странах СНГ, где у нас открыты свои представители и партнёры.

В странах СНГ, как и в России, была широко распространена практика УФ-защиты ещё со времён СССР, но массового применения для обеззараживания мест общественного пользования такие приборы в странах СНГ, в отличие от России, ранее не находили. Сейчас ситуация поменялась, всё больше компаний из стран ближнего зарубежья проявляет интерес к бактерицидным лампам для использования их не только в медучреждениях, но и общественных местах. Это, кстати, характерно и для Европы, где ранее традиционно для обеззараживания использовались НЕРА-фильтры, минус которых в том, что они не уничтожают вирусы. Когда на мир обрушилась пандемия, Европа имела серьёзные проблемы с распространением вирусной инфекции в больницах. Сегодня европейцы изучают российский опыт использования ультрафиолета и начинают всё активнее внедрять его в жизнь. Например, в Баварии начала действовать программа господдержки – государство компенсирует 50% стоимости ультрафиолетовых бактерицидных приборов в образовательных учреждениях.

– А в чём конкурентное преимущество ламп, которые производит LEDVANCE?

– Есть такое понятие, которое звучит несколько пугающе для обычного потребителя: «отравление стекла ртутью». Оно обозначает снижение полезного бактерицидного потока в течение срока эксплуатации. Это происходит из-за физического процесса: ртуть постепенно поглощается стеклом, и его прозрачность для ультрафи-

олетового излучения снижается. Для того чтобы максимально замедлить этот процесс, на внутреннюю поверхность колбы наносится специальное защитное покрытие: чем медленнее ртуть проникает в стекло, тем дольше служит лампа. По сравнению с продукцией конкурентов, в бактерицидных лампах LEDVANCE применено более стойкое защитное покрытие. Это позволяет увечить срок службы лампы до 10 800 часов, а это полтора года непрерывной работы. Более высокий срок службы достигнут за счёт увеличения размеров молекул покрытия, из-за чего атомы ртути теперь как бы «отталкиваются» от него. А благодаря сохраняющейся на протяжении долгого времени прозрачности стекла удаётся сохранять высокую эффективность защиты от инфекций.

– Эффективность приборов LEDVANCE подтверждена документально?

– Безусловно. Мы уверены в той продукции, которую производим. Бактерицидные лампы LEDVANCE уже получили сертификат СТ-1 и заключение Минпромторга, подтверждающие качество производства



на территории России. Готовая продукция проходит несколько этапов контроля, начиная с сырья. Более того, мы имеем не только все необходимые сертификаты, но и заключение единственного в стране НИИ дезинфектологии при Роспотребнадзоре о прохождении исследования, подтвердившее эффективность наших приборов. Суть испытания состоит в том, что в закрытый короб в чашку Петри помещается бактерия (тестирование проходит на бактериях стафилококка), к коробу подключается прибор с лампой LEDVANCE и проводится анализ на то, как и за какое время разрушается патогенный микроорганизм.

К сожалению, эффект пандемии спровоцировал появление на рынке множества недобросовестных поставщиков, чьи приборы в лучшем случае не принесут пользы, а в худшем – будут иметь пагубные последствия для здоровья, поэтому к выбору поставщика необходимо подходить очень ответственно, не гнаться за дешёвыми устройствами. В конечном счёте покупка качественного оборудования принесёт экономическую выгоду любой компании.

– Какую именно экономическую выгоду могут получить компании?

– Мы для своих партнёров всегда делаем расчёт, какую экономическую выгоду получает предприятие при использовании бактерицидного оборудования. Экономия рассчитывается по статистическим данным, нормативам, принятым в той или иной стране, и сведениям о компании: количество сотрудников, площадь, средняя зарплата, процент заболеваемости сезонными недугами. В итоге получается, что экономия в год может достигать 700 тыс. рублей.

При этом стоимость УФ-приборов вполне доступна. Так, средняя стоимость качественного устройства на рынке сегодня составляет 15 тыс. рублей. Для офисного помещения на 100 м² в среднем нужна пара приборов типа Ecoclass Recirculator UVC 2x20W WT F от LEDVANCE. Итого цена всего проекта – 30 тыс. рублей.

Я полагаю, что сегодня уже многие компании, использующие УФ-приборы, смогли оценить ту экономическую выгоду, которую они приносят. Конечно, пандемия научила нас многому, и импульс к востребованности УФ-приборов дала именно она. И всем хочется верить, что скоро ситуация стабилизируется. Но УФ-излучение защищает не только от ковида, но и от сезонных заболеваний, таких как грипп или ОРВИ. Помимо этого, ультрафиолетовое обеззараживание бактерицидными безозоновыми лампами сегодня можно назвать ещё и экологичным методом с доказанной, что важно, эффективностью. Я думаю, что, с учётом всех их преимуществ, востребованность этих приборов будет только расти.

Подготовила Александра Убоженко



INVESTING IN SECURITY:

HOW ULTRAVIOLET HELPS BUSINESS DEVELOPMENT

The world today experiences a new reality in the fight against coronavirus infection. The pandemic has raised the question of how to reduce the risks of spreading diseases globally. Decontamination systems are needed to keep offices, businesses, cafés, hotels, educational institutions, and other places of high concentration of people safe. Ultraviolet light has a role to play alongside other means of fighting infections, including corona virus. The choice of UV equipment should be made very carefully, as not all devices are as effective as they should be.

In 2021, the LEDVANCE Smolensk plant has launched production of UV glass for germicidal lamps, which effectively fight pathogens. The company is the only Russian manufacturer and exporter of germicidal ozone-free lamps. Lyubov Matveeva, Head of UV Products Business Development at LEDVANCE, has told us how to use UV devices correctly and how they can help to develop any business.



– **Today more and more companies think of how to provide infectious safety, but the practice has shown that many business managers have a very rough idea about the capabilities of ultraviolet in this area. So how does UV light help in fighting infections?**

– UV radiation is a part of the electromagnetic spectrum. UV radiation can be divided into several types, and in terms of fighting infections we are concerned with class “C” UV radiation (UV-C). This is a hard ultraviolet light, which does not naturally penetrate our atmosphere, as it is completely blocked by the Earth’s atmosphere, and in order to emit it, we need artificial sources.

The properties of UV-C began to be studied closely in the nineteenth century, and it was found out that UV radiation with a wavelength of 254–265 nm can destroy all pathogenic viruses, bacteria and fungi. Since then, the UV-C has been widely used for disinfecting healthcare facilities, as hospitals and clinics are the most exposed to the spread of infections. Gradually, UV-C devices started to be used in other areas of our life. Today, you find them in factories, offices, schools and kindergartens, cafés and restaurants, and the demand for them is growing. More and more companies show interest in supplying UV devices, which are able to combat against any virus.

– **What is important to know when choosing a UV unit?**

– UV units may contain two types of lamp: made either of quartz or uviolet glass. There are significant differences between the two. Lamps made of quartz glass let through not only disruptive to pathogens “hard” UV radiation with a wavelength of about 254 nm, but also mercury radiation of 185 nm – vacuum ultraviolet, which splits oxygen and

converts it into ozone. Ozone belongs to the first class of hazardous substances. It is an oxidizing agent, which in high concentrations is fatal to humans. If a person inhales ozonated air, his or her lungs will start to collapse. Therefore, quartz lamps should not be used in the presence of people. Many people saw in medical institutions the sign: “Quartz processing in progress. Do not enter!”

Does it mean that all quartz lamps let the ozone-forming part of the spectrum through? No, it does not. Quartz glass can be coated with a special compound that will keep out radiation in the 185 nm range, but the coating is quite expensive and significantly increases the price of the final product.

Today, demand shifts towards safer and more cost-effective devices with germicidal lamps made of uviolet glass that exclude ozonation and at the same time effectively destroy viruses, bacteria and fungi. The uviolet glass bulb suppresses 185 nm, while transmitting 254 nm, which is harmless to viruses and bacteria, but harmless to humans.

UV-devices are further subdivided into open and closed. Open units, which are called irradiators, are used for the disinfection not only of the air but also of all irradiated surfaces. They are most commonly used in healthcare facilities, where their use is strictly regulated. They can also be used in offices, e.g. in restaurants, where the employees leave the room when the device is in operation.

For those cases when people are constantly in the room, closed-type UV devices, or recirculators, are recommended. Germicidal UV lamps are covered with a special impermeable casing. The principle of operation of the device is similar to an air conditioner – there is a fan inside, which draws air through the casing of the device and

disinfects it. The radiation from the lamp itself is kept within the casing, thus ensuring the safety of the device.

This device disinfects only the air, it has no effect on pathogens on surfaces, but it has the advantage of operating around the clock in the presence of people without the risk of causing any harm to their health. However, while viruses and bacteria can develop resistance to chemical disinfectants over time, they have no protection from UV light. Radiation destroys the DNA and RNA of micro-organisms, preventing them from multiplying further.

– **How do you assess the demand for such devices now?**

– When the pandemic first started, interest in UV devices as well as in UV germicidal glass lamps increased worldwide. But there are not many UV glass manufacturers in the world. Even before the pandemic, we produced germicidal lamps using Dutch glass, but when the demand sharply increased, European suppliers introduced supply quotas, giving preference to European customers. In Russia, there was a shortage of bactericidal lamps, which served as an impetus for the production of UV glass in Smolensk. And today we completely cover the demand for the glass and devices not only in Russia, but also in the CIS countries, where we have our representatives and partners.

In the CIS countries, like in Russia, the practice of UV protection has been widespread since Soviet times, but such devices have not previously found mass application for the disinfection of public spaces in the CIS countries, unlike in Russia. Now the situation has changed, more and more companies from CIS countries show interest in germicidal lamps for use not only in health facilities,

but also in public places. This, incidentally, is also characteristic of Europe, where previously HEPA filters were traditionally used for disinfection, the disadvantage of which was that they did not destroy viruses. When the pandemic struck the world, Europe had serious problems with the spread of viral infection in hospitals. The Europeans today study the Russian experience of using UV light, and begin to implement it more and more actively. For example, in Bavaria, there has been launched a program of state support – the state reimburses 50% of the cost of ultraviolet germicidal devices in educational institutions.

– ***What is the competitive advantage of LEDVANCE lamps?***

– There is a concept that sounds a little scary to the average consumer – “mercury poisoning of glass”. It refers to a reduction in the useful bactericidal flux during a lamp’s lifetime. This is caused by a physical process: the mercury is gradually absorbed by the glass and its transparency to ultraviolet radiation is reduced. In order to slow this process down as much as possible, a special protective coating is applied to the inside of the bulb: the slower the mercury penetrates the glass, the longer the lamp lasts. Compared to competitor products, LEDVANCE germicidal lamps have a tougher protective coating. This gives a lamp life of up to 10800 hours – a year and a half of continuous operation. The higher life span is achieved by increasing the size of the molecules of the coating, which causes the mercury atoms to “bounce” off it. And

thanks to the long-lasting transparency of the glass, the protection against infections remains highly effective.

– ***Is the effectiveness of LEDVANCE devices documented?***

– Absolutely. We are confident in the products we manufacture. LEDVANCE germicidal lamps have already obtained the CT-1 certificate and conclusion of the Ministry of Industry and Trade, which confirms the quality of production on the territory of Russia. Finished products go through several stages of control, starting with raw materials. Moreover, we have not only all the necessary certificates but also the conclusion of the only Russian Scientific Research Institute of Disinfectology at the Russian Federal Service for Surveillance on Consumer Rights Protection and Human Wellbeing (Rospotrebnadzor). The essence of the test is that a bacterium is placed in a closed box in a Petri dish (testing takes place with bacteria of *Staphylococcus* strains), the device with LEDVANCE lamp is connected to the box and the analysis of how and in what time the pathogenic microorganism is destroyed is carried out.

Unfortunately, the pandemic effect caused the appearance of many unscrupulous suppliers on the market, the devices of which, at best, are of no use and, at worst, have disastrous effects on health. Therefore, you should choose the supplier very responsibly and not try to look for the cheapest devices. Ultimately, it is the economic return for any company to buy the right equipment.

– ***How can companies benefit economically?***

– We always perform calculations for our partners on what economic benefit their companies get from the use of the germicidal equipment. The savings are calculated on the basis of statistical data, country-specific regulations, and information about the company: number of employees, area, average salary, percentage of incidence of seasonal illnesses. As a result, you may save up to 700 000 roubles per year.

At the same time, the cost of UV devices is quite affordable. Thus, the average cost of a quality device at the market today is 15 thousand roubles. A pair of Ecoclass Recirculator UVC 2x20W WT F devices from LEDVANCE is enough for 100 m² office space. Total price of the project is 30 thousand roubles.

I assume that by now many companies which use UV devices have already realized the economic benefits they bring. Of course, the pandemic has taught us a lot, and it gave the impetus towards the demand for UV devices. And we all want to believe that the situation will soon stabilize. But UV protection does not prevent COVID only, but also protects against seasonal illnesses such as flu and acute respiratory viral infections. Besides that, today UV disinfection with bactericide and ozone-free lamps can also be called an environmentally friendly method with proven effectiveness. I think, that, taking into consideration all their advantages, the demand for these devices will only increase.

Prepared by Alexandra Ubozhenko





Александра Клемина,
«Мировое оборудование»:

«Мы предлагаем нашим клиентам цену на 5-10% ниже рыночной»

Компания «Мировое оборудование» – крупнейший поставщик российской и китайской техники для переработки полимеров. Она предлагает экономичные решения для производства с гарантией низкой цены. «Мировое оборудование» ведёт официальную внешнеэкономическую деятельность и имеет собственное конструкторское бюро. По итогам 2019 года компания победила в номинации «Лучшее предприятие отрасли – 2019», в 2020-м получила «Звезду качества», а в 2021 году утверждён проект расширения бюджета и намечено открытие двух новых филиалов: в Ростове-на-Дону и Новосибирске. О развитии и росте этой организации, о том, что представляет собой сегодня российский рынок переработки, нам рассказала основатель компании «Мировое оборудование», энергичная и очаровательная Александра Клемина.

– Александра, как была образована ваша компания и с какими сложностями вы столкнулись на начальном этапе?

– Наша история началась, как ни странно, не с открытия, а с закрытия: мы в тот момент закрыли глобальный проект. Это был проект собственной переработки. Было принято сложное и ответственное решение. Мы зафиксировали убытки и в то же время очень ценный для себя опыт, показавший, как этот бизнес вести нельзя. Поняли, в чём заключались наши основные ошибки. Проанализировав свой опыт, мы разобрались, что нужно рынку переработки и нашим заказчикам. Всё просто: им нужно, чтобы их деньги начинали работать сразу. На тот момент рынок был не сформирован, не было ни единого ценника, ни единого понятного ассортимента. Большинство компаний не предоставляли цен в открытом доступе, предоставляли какие-нибудь «ФОП Шанхай». Дальше было непонятно: чья ответственность, чьи риски, всё было неясно. В этот момент мы и вышли на рынок с большим количеством оборудования в наличии, сделали гарантию низкой цены и подобрали отличный ассортимент.

– С кем компания «Мировое оборудование» тесно сотрудничает и какой спектр услуг предоставляет на сегодняшний день?

– Компания «Мировое оборудование» сотрудничает с производственным предприятием в Китае и является его единственным представителем в России и во всех экспортных странах, с которыми работает по поставкам оборудования. С 2017 года мы являемся официальным представителем Подольского завода оборудования. Мы были и остаёмся его генеральным дилером. На сегодняшний день наш ассортимент состоит из продукции как китайского, так и отечественного производства. Но на этом мы останавливаться не собираемся, намерены развиваться и представлять интересы других компаний. Потому что мы можем и умеем заниматься этим как профессиональный продавец в узкоспециализированной нише для продажи перерабатывающего оборудования.

На сегодняшний день я сформулировала бы два основных направления деятельности компании. Первое – оборудование для переработки полимерных материалов (полный цикл от сортировки до фасовки), способное и помыть, и раздробить, и гранулировать. Рециклинг – то, с чего мы начали, наше основное любимое направление. А сейчас очень красиво и элегантно прирастает новое направление. Мне очень нравится, как оно развивается. Это оборудование для производства конечной продукции. Мы удачно выступили в продаже оборудования по производству линии стретч-плёнки, а сейчас ассортимент расширяется новыми линиями по производству рукавной плёнки. Это уже полиэтилен низкого и высокого давления, наши новые направления.

– Какие тенденции в развитии вашей компании вы выделяете?

– Компания развивается так быстро, что мы едва успеваем за ней. Так было с самого начала: мы – те самые «стахановцы», которые выполняют пятилетку за два года. Мы и сами не ожидали такого взрывного роста нашей деятельности и всё время не прекращаем стремительно перестраиваться, понимая, что рынок переработки и обращения с отходами не прощает легкомыслия, промедлений и фальши. Поэтому надо постоянно что-то пересматривать в своей работе. Но я на все эти моменты смотрю весьма консервативно. То есть сам по себе рост не стоит ничего, если в этот момент теряться качество работы, а наши клиенты долго ждут ответов на свои запросы, «перегреваются» и уходят в другое место делать покупку либо вообще передумывают. Если мы где-то не уследили за наличием товара какой-то конкретной группы, соответственно, мы что-то потеряли. Поэтому товарный остаток, качество и скорость обслуживания – в приоритете.

– Насколько лояльна ваша ценовая политика?

– В ценовой политике мы сторонники консервативного подхода, а именно: предлагаем рынку самую низкую цену на аналогичную продукцию. Как это было семь лет назад, когда мы заходили на рынок, где не было единого сформулированного ценника. Одна и та же линия оборудования в те времена могла стоить как один, так и два с половиной миллиона. Сейчас мы следим за «средней по палате» и предлагаем клиентам цену на 5 или 10% ниже рыночной. Потому что твёрдо убеждены, что оборудование экономкласса не может стоить дороже. Оно должно работать, максимально быстро приносить доход нашему покупателю (переработчику) и не стоить несоизмерно

В «МИРОВОМ
ОБОРУДОВАНИИ»
ВСЕГДА ДОСТУПЕН
ВСЁ АССОРТИМЕНТ
ЗАЯВЛЕННОГО
ТОВАРА. ЕГО МОЖНО
ОСМОТРЕТЬ,
ЗАПУСТИТЬ И
ПРОВЕРИТЬ.

«МИРОВОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ» ИМЕЕТ
СВОЮ СЕРВИСНУЮ
СЛУЖБУ. МЕНЕДЖЕРЫ
И ТЕХНОЛОГИ
КОМПАНИИ – ОПЫТНЫЕ
СПЕЦИАЛИСТЫ
ОТРАСЛИ. ЛЮБЫЕ
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К
СТАНКАМ ВСЕГДА В
НАЛИЧИИ И МОГУТ
БЫТЬ ДОСТАВЛЕНЫ
В ЛЮБУЮ ТОЧКУ
РОССИИ И СТРАН СНГ.
ТАКЖЕ ПРЕДЛАГАЮТСЯ
ОБОРУДОВАНИЕ В
ЛИЗИНГ, ЕСТЬ СВОЙ
ЛИЗИНГОВЫЙ БРОКЕР.

дорого. Нам интереснее продать 10 линий с меньшим заработком, нежели одну с каким-то космическим заработком, потому что она реально столько не стоит.

– Какие планы вы готовы реализовать в ближайшем будущем?

– У нас масса задумок и проектов, находящихся в разработке. В первую очередь это открытие наших представительств в регионах. Сейчас мы готовим два новых филиала, две новые локации: в Ростове-на-Дону и Новосибирске. Туда мы желаем прийти как можно скорее. А план максимум – запустить филиалы в восьми регионах, три из которых находятся за границей. Объективно в ближайшем будущем получится, я думаю, создать пять филиалов. Мы работаем над большим проектом – запуском обучающей платформы, которая послужит не только интересам нашей компании: это будет внутренний, крепкий и сильный учебный центр для подготовки специалистов. Подобная работа необходима рынку и начинающим игрокам бизнеса, потому что они сталкиваются с определёнными проблемами постоянно. Прежде чем сесть за руль, водитель проходит обучение, вот и в переработке то же самое: чтобы встать за работу к станку, в первую очередь необходимо понимать, как работает эта технология, каким образом перерабатываются отходы и какие есть нюансы и противопоказания в этой работе. Сегодня нигде и никто не готовит подобных специалистов: знания обрывочны, их не

хватает, они передаются из уст в уста и чаще всего обретаются с практическим опытом. Но пока этот опыт будет достигнут, как мы видим достаточно часто, предприятие может закрыться. Это нерациональный подход. Очень хочется, чтобы переработка отходов в России жила и активно развивалась. И то, что мы можем сделать для этого – продвигать наши знания, опыт и консолидировать знания и опыт всех наших покупателей.

– Как опытный специалист в этом бизнесе, какой совет вы можете дать начинающим игрокам?

– Всем, кто начинает свой бизнес в сфере переработки и обращения с отходами, я советую, прежде чем покупать какое-то оборудование, сначала досконально изучить вопрос. Что будет дальше, как ты себе это видишь? Сначала нужно выяснить, что это за бизнес, продумать каналы покупки сырья и сбыта готовой продукции. Это очень важно, потому что можно «затарить» весь склад продукцией и при этом быстро прийти к нулю и даже к большому минусу. Необходимо уметь правильно считать доходы и расходы. Отсутствие этого навыка – очень частая ошибка. Деньги на счету – это всего лишь деньги на счету, необходимо чётко понимать, сколько удастся заработать на переработке и на чём тут можно сэкономить, только тогда предприятие будет жить. Мой основной совет: научиться считать деньги.



– Кто ваши основные заказчики?

– Наши заказчики, я бы сказала, – это крепкие производственники, опора и оплот страны. На чём они зарабатывают? В том числе и на том, что на всём экономят. Наши заказчики всю работу, на всех этапах, стремятся делать сами. Они приезжают к нам на переговоры по поводу покупки нового оборудования, и что мы видим? У них разрывается телефон, они ведут и закупку отходов, и продажи, решают вопросы мелкого ремонта, такие как закупки запчастей, где-то кого-то подменяют, и надо понимать, что эта работа круглосуточная. Ведь нормальная переработка работает в три смены. Это невероятно трудоспособные люди,

вызывающие восхищение и уважение. И мне нравится с ними работать, потому что они горят тем, что делают. При другом подходе этот бизнес просто выкинет тебя за борт. Если твоя единственная цель – заработать, в нём не удержишься, здесь надо любить своё дело. Мне посчастливилось семь лет работать именно с такими заказчиками.

– Вы проводите социально важную работу с населением по поводу сортировки отходов? И если да, как это происходит?

– Мы делаем акцент и на социальной работе, в том числе по прививанию осознанного потребления и переработки, пропаганде этой идеи. Мы работаем со школами, учим детей правильно сортировать мусор. У нас на складе установлен отдельный сбор отходов. Мы собираем там отдельно крышки, батарейки, использованные маски. Это то, что мы хотим привнести в общество. А в конечном итоге чем лучше у нас идут дела, тем чище становится родной край. И это очень важно.

– Какой вы видите свою компанию через пять лет?

– Она будет намного крупнее и сильнее, с сетью филиалов, возможно, даже с собственной торговой маркой: плох солдат, не мечтающий стать генералом. Какой продавец оборудования не мечтает его производить? Конечно, такие мысли есть. При этом важно сохранить семейную атмосферу в нашей компании. Когда мы только начинали, все помещались в одном кабинете, работали задесятерых, без выходных, но при этом поддерживали друг друга в разных жизненных ситуациях. И вот эту семейственность, тёплую атмосферу, очень хочется сохранить в компании совершенно других масштабов, это очень важно для меня.

«МИРОВОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ» –
ЕДИНСТВЕННАЯ КРУПНАЯ
КОМПАНИЯ, ПРОДАЮЩАЯ
ТОВАРЫ В РОЗНИЦУ,
СООТВЕТСТВЕННО, ОНА
ДЕЛАЕТ ИНДУСТРИЮ
ПЕРЕРАБОТКИ ДОСТУПНЕЕ,
ОБЕСПЕЧИВАЕТ
ПОДДЕРЖКУ КЛИЕНТОВ,
ЗАКЛЮЧАЕТ ПОЛНОСТЬЮ
ПРОЗРАЧНЫЕ СДЕЛКИ
И САМА ЗАНИМАЕТСЯ
ОБРАБОТКОЙ ПОЛИМЕРОВ.



Alexandra Klemina,
Mirovoe Oborudovanie

“We offer our clients a 5-10% lower price than the market”

Mirovoe Oborudovanie is the largest supplier of Russian and Chinese equipment for polymer processing. It offers cost efficient manufacturing solutions with a low price guarantee. Mirovoe Oborudovanie conducts official foreign economic activity and has its own design bureau. At the end of 2019, the company won the Best Enterprise in the Industry 2019 award, in 2020 it received the Quality Star, and in 2021 a budget expansion project was approved and 2 new branches are scheduled to open: in Rostov-on-Don and Novosibirsk. The founder of Mirovoe Oborudovanie, energetic and charming Alexandra Klemina, told us about the development and growth of the company, about what the Russian processing market is today.

MIROVOE
OBORUDOVANIE HAS
ITS OWN SERVICE
DEPARTMENT. THE
COMPANY'S MANAGERS
AND TECHNOLOGISTS
ARE EXPERIENCED
INDUSTRY SPECIALISTS.
ANY COMPONENT PARTS
FOR THE MACHINES ARE
ALWAYS AVAILABLE
AND CAN BE DELIVERED
ANYWHERE IN RUSSIA
AND THE CIS COUNTRIES.
EQUIPMENT FOR LEASING
IS ALSO OFFERED, THERE
IS A LEASING BROKER.

– Alexandra, how was your company founded, and what difficulties did you face at the initial stage?

– Our story began, oddly enough, not with the opening, but with the closing: at that moment we closed a global project. It was a project of our own recycling. A difficult and responsible decision was made. We recorded losses and, at the same time, a very valuable experience for ourselves, which showed how this business should not be conducted. We understood what our main mistakes were. After analyzing our experience, we figured out what the processing market and our customers need. It is simple, they need their money to start working right away. At that time, the market was not formed, there was not a single price tag, not a single clear assortment. Most of the companies did not provide prices in the public domain; they provided some kind of “FOP Shanghai”. Then it was not clear: whose responsibility, whose risks, everything was unclear. At that moment, we entered the market with a large number of equipment in stock, made a low price guarantee and picked up an excellent assortment.

– With whom does Mirovoe Oborudovanie cooperate, and what range of services does it provide today?

– Mirovoe Oborudovanie cooperates with a manufacturing enterprise in China and we are its only representative in Russia and in all export countries with which it supplies

equipment. Since 2017, we have been the official representative of Podolski Zavod Oborudovaniya. We were and remain its main dealers. At the moment, our range consists of products from both Chinese and domestic production. But we are not going to stop there, and we intend to develop and represent the interests of other companies. Because we can and know how to do it as professional salespeople in a highly specialized niche for the sale of processing equipment.

Today I would formulate two main directions of the company's activity. The first is equipment for the processing of polymeric materials: a full cycle from sorting to packaging, capable of washing, crushing, and granulating. Recycling is what we started from, our main favorite direction. And now a new area is growing very beautifully and elegantly. I really like how it develops. This is the equipment for the production of final products. We have successfully performed in the sale of equipment for the production of stretch film lines, and now the range is expanding with new lines for the production of tubular films. This is already low and high pressure polyethylene, our new directions.

– What trends in the development of your company do you highlight?

– The company is growing so fast that we can barely keep up with it. This was the case from the very beginning: we are the same “Stakhanovites” who fulfill the five-year plan in two years. We ourselves did not expect such an explosive growth of our activities, and all the time we do not stop rapidly restructuring, realizing that the recycling and waste management market does not forgive frivolity, delays and falsehood. Therefore, you need to revise something in your work constantly. But I look at all these points very conservatively. That is, growth in itself does not cost anything if at that moment the quality of work is lost, and our clients wait a long time for replies to their requests, “overheat” and go to another place to make a purchase, or change their minds altogether. If we somewhere did not keep track of the availability of the goods of a particular group, respectively, we have lost something. Therefore, the balance of goods, quality and speed of service are in priority.

– How loyal is your pricing policy?

– In our pricing policy, we are supporters of a conservative approach, namely: we offer the market the lowest price for similar products. As it was seven years ago, when we entered the market, when there was no single formulated price tag. The same line of equipment in those days could cost both one and two and a half million. Now we are monitoring the “average for the ward”, and we offer our clients a price 5 or 10% lower than the market. We are firmly convinced that economy class equipment cannot cost more. It should work, generate income as quickly as possible for our buyer (processor)

MIROVOE OBOURODOVANIE
IS THE ONLY LARGE
RETAILING COMPANY,
WHICH MAKES THE
PROCESSING INDUSTRY
MORE ACCESSIBLE,
PROVIDES CUSTOMER
SUPPORT, AND ENTERS
INTO COMPLETELY
TRANSPARENT
TRANSACTIONS AND
PROCESSES POLYMERS
ITSELF.

and not be disproportionately expensive. It is more interesting for us to sell 10 lines with less earnings than one with some kind of great profit, because it really does not cost so much.

– What plans are you ready to implement in the near future?

– We have a lot of ideas and projects in development. First of all, this is the opening of our representative offices in the regions. Now we are preparing two new branches, two new locations: in Rostov-on-Don and Novosibirsk. We wish to come there as soon as possible. The maximum plan is to launch branches in 8 regions, 3 of which are located abroad. In fact, in the near future it will be possible, I think, to create 5 branches. We are working on a large project – launching a training platform that will serve not only the interests of our company: it will be an internal, strong training center for training specialists. This kind of work is necessary for the market and aspiring business players, because they face certain problems all the time. Before getting behind the wheel,

the driver undergoes training, and the same thing in processing: in order to work at the machine, first of all, you need to understand how this technology works. How the waste is processed, and what are the nuances and contraindications in this work. Today, nowhere and no one trains such specialists: knowledge is fragmentary, it is not enough, and it is passed from mouth to mouth and, more often is acquired with practical experience. But, until this experience is achieved, as we see quite often, the enterprise may be closed. This is an irrational approach. I really want waste processing in Russia to live and develop actively. And what we can do is to promote our knowledge, experience, and consolidate the knowledge and experience of all our clients.

– As an experienced professional in this business, what advice can you give to aspiring entrepreneurs?

– I advise to everyone who starts his or her own business in the field of recycling and waste management first thoroughly study the issue before buying any equipment. What will happen next, how do you see it? First, find out what kind of business it is, think over the channels for purchasing raw materials, and selling finished products. This is very important, because you can “stock up” the entire warehouse with products and at the

same time quickly come to zero and even to a big minus. You must be able to calculate income and expenses correctly. The lack of this skill is a very common mistake. The money in the account is just money in the account, and it is necessary to clearly understand how much money can be earned from processing, and what can be saved here, only then the enterprise will live. My main advice is to learn how to count money.

– Who are your main customers?

– Our customers, I would say, are strong production workers, the mainstay and stronghold of the country. How do they make money? Including with the fact that they save on everything. Our customers strive to do all the work, at all stages, by themselves. They come to us for negotiations on the purchase of new equipment, and that is what we see: Their phones cannot have rest, they buy waste, sell, solve minor repair issues, such as purchasing spare parts, somewhere, they replace something, and you need to understand that this work is round-the-clock. After all, normal processing works in three shifts. These are incredibly hardworking people who inspire admiration and respect. Moreover, I love working with them because they are passionate about what they do. Otherwise, this business will just throw you overboard. If your only goal is to make money, you cannot work here, you have to love your job in this business. I was lucky to work with such customers for seven years.

THE ENTIRE ASSORTMENT
OF THE DECLARED GOODS
IS ALWAYS AVAILABLE
WITH MIROVOE
OBOURODOVANIE. IT CAN
ALWAYS BE INSPECTED,
RUN AND TESTED.

– Are you doing socially important work with the community about waste sorting? If so, how does this happen?

– We also focus on social work, including instilling conscious consumption and processing, and promoting this idea. We work with schools, teach children how to sort garbage correctly. We have a separate collection of waste in our warehouse. We collect separately covers, batteries, used masks. This is what we want to bring to society. Ultimately, the better things are going on with us, the cleaner our homeland becomes. And this is very important.

– How do you see your company in five years?

– It will be much larger and stronger, with a network of branches, perhaps even with its own trademark: a soldier who does not dream of becoming a general is bad. What equipment seller doesn't dream of making it? Of course, there are such thoughts. At the same time, it is important to maintain a family atmosphere in our company. When we just started, we all fit in the same office, worked hard, seven days a week, but at the same time supported each other in different life situations. And I really want to keep this warm atmosphere in the company of a completely different scale, this is very important for me.





Промышленная группа «Метран»:

«МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ МИРОВЫХ РЫНКОВ»



В эпоху, когда представители различных государств ищут и находят поводы для взаимных претензий, полезно узнавать о том, как российский и зарубежный бизнес находят общие интересы, ставят общие цели и работают вместе для общей пользы. Об одном из таких примеров рассказывает Антон Дружинин, генеральный директор российской промышленной группы «Метран», ставшей одним из ключевых активов международной компании «Эмерсон» в России и странах СНГ.

– Антон Викторович, давайте начнём с вопроса о том, что представляет собой ваше предприятие и кто является основными потребителями его продукции?

– Наше предприятие – приборостроительное, оно сфокусировано на производстве средств измерения, то есть датчиков давления, температуры, уровня, расхода. Они составляют львиную долю нашего производства. Но датчиками мы не ограничиваемся. Выпускаем мы и системы автоматизации промышленного производства. Для понимания, что они собой представляют, их вполне можно сравнить-сопоставить с человеческим организмом. Что человеку необходимо? В первую очередь органы чувств. На производстве такими органами как раз и являются все эти датчики...

– Температура, давление... Человек действительно всё это чувствует. Вот только с расходом, особенно денег, бывают проблемы...

– Потому что нет таких «датчиков». А на производствах они есть, и это позволяет оценить состояние технологического процесса. Как у человека сигналы от органов чувств идут в мозг, так и на производствах датчики передают информацию в систему управления, т. е. в программно-технический комплекс, в контроллеры, которые всё это анализируют и принимают решения, что делать дальше. Такая система управления – она и есть «мозг», а различные клапаны, задвижки и прочее – это по большому счёту как руки и ноги. Команда от мозга пришла: руки что-то сделали, ноги куда-то пошли. Так же и здесь: датчик что-то «почувствовал», автоматизированная система управления (АСУ), как «мозг», его сигналы

обработала, в дело включились «руки-ноги» – клапаны, задвижки и т. д.

Что же касается потребителей нашей продукции, то это в первую очередь компании нефтегазового сектора. Второй по объёму идёт нефтехимия, то есть заводы по производству полиэтилена и т. д. Это тоже достаточно крупные заказчики. Дальше – энергетика, металлургическая и горнорудная промышленность.

– От клиентов перейдём к партнёрам. В 2004 году инвестором и партнёром промышленной группы «Метран» стала международная компания «Эмерсон». С чего началось это сотрудничество и какие изменения произошли за время совместной работы?

– На самом деле сотрудничество началось задолго до 2004 года. Компании, можно так сказать, присматривались друг к другу, оценивали все риски, но в итоге «Эмерсон» выкупила первый пакет акций и стала стратегическим партнёром «Метрана».

Что это дало компании «Эмерсон»? На тот момент мы являлись очень крупным игроком: компании «Метран» принадлежало до 40% российского рынка средств измерений давления. Приобретая «Метран», начав процесс слияния, «Эмерсон» фактически эту долю покупала.

Что это дало «Метрану»? Выход на технологии мирового уровня. То есть, покупая долю рынка, «Эмерсон» приняла решение о том, что её российский актив, компания «Метран», будет здесь, в России, а конкретно – в Челябинске, производить оборудование с использованием всех лучших мировых практик по организации производства.

Какие изменения? Если бы была возможность вернуться на 17 лет назад, по-

смотреть, какими были технологические процессы тогда, и сравнить с тем, как это выглядит сегодня, то, как говорят теперь не только в Одессе, это «две большие разницы». Поэтому я считаю, что слияние было взаимовыгодным для обеих компаний.

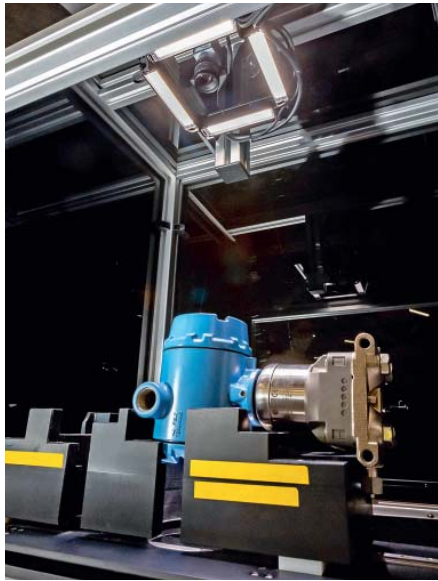
– Значит, можно сказать, что ваша компания сегодня локализует на российской земле американский продукт?

– Я бы назвал компанию «Эмерсон» международной, потому что у неё много заводов в разных странах, не только в США, да и не все технологии родом из Соединённых Штатов. Например, измерение уровня идёт от шведского бренда Saab Tank Radar – это «крыло» той самой Saab, что более известна автомобилями и авиатехникой. Разработки этого «крыла» позволяли с использованием волновых методов измерять, к примеру, высоту, но технологии, пришедшие из самолётостроения, нашли своё применение, например, в измерениях уровня в резервуарах и в целом в управлении технологическими процессами.

Технологии эти абсолютно разные, и их локализацию в России мы начали очень давно. Мы исходили именно из того, что должны быть ближе к заказчику, быстрее реагировать на его потребности, быстрее поставлять ему нашу продукцию. Именно это стало и до сих пор является стратегией развития нашей компании. Ни для кого не секрет, что если заказывать какое-то оборудование за рубежом, то вполне обычное дело, когда сроки поставок составляют 18, 20, а то и 30 недель. Поэтому, когда мы в 2004 году стали выходить с идеей о локализации производства, основной нашей мыслью было сократить эти сроки за счёт вовлечения в цепочку поставок российских поставщиков. С этой задачей мы справились, сроки поставки у нас сейчас кратчайшие на рынке.

– Зарубежные продукты и технологии – это, конечно, хорошо, но ведь «Метран», насколько мне известно, располагает и собственным инженерным центром...

– Да, это подразделение занимается разработкой продукции, причём не только для российского рынка. В этом главное отличие компании «Метран» от многих наших российских конкурентов: мы разрабатываем продукцию для мировых рынков. В рамках кооперации разработчиков компании «Эмерсон» мы отвечаем за разработку встроенного программного обеспечения для наших изделий и за разработку электроники. Те решения, которые находят наши инженеры, воплощаются не только в изделиях под брендом «Метран», но и в изделиях под глобальным брендом Rosemount. То есть у нас такое «двуликое» портфолио, два бренда: локальный и глобальный, и наши инженеры работают не только над локальным.



Технические решения, которые принимаются здесь, в Челябинске, ставятся на производство на всех заводах компании «Эмерсон», и в каждой точке земного шара реализованы разработки наших инженеров. А поскольку мировой рынок существенно больше, чем российский, то и требования к инженерам, к тем разработкам, которые они производят, самые высокие. С одной стороны, конечно, может показаться, что мы иногда несколько медлительны и проверяем те вещи, которые можно было бы и не проверять. Но мы знаем, что ежегодно наши изделия расходятся по всему миру тиражом в сотни тысяч единиц, даже небольшая какая-то ошибка может вылиться в отзывную кампанию. С такой ситуацией никто сталкиваться не хочет. Гораздо правильнее, разумнее инвестировать в сложный процесс разработки, в многоступенчатый контроль принятых технических решений. Поэтому объём бизнеса компании «Эмерсон» – это гарант того, что те технические решения, которые мы закладываем, в достаточно высокой степени безотказны. Они очень и очень хорошо проверены.

– Редкий журналист не спросит о «творческих планах».

– Мы постоянно находимся в поиске расширения своих предложений. Я уже

сказал, что наш основной бизнес – это средства измерения. Но сейчас мы видим со стороны заказчиков очень большой интерес, например, в части запорно-регулирующей арматуры, то есть клапанов, задвижек и т. д., исполнительных механизмов, которые уже способны менять течение технологического процесса.

– Тех самых «рук и ног», без которых трудно даже самому умному «мозгу»?

– Да, но для всего должен быть бизнес-кейс. Понятно, что можно бесконечно инвестировать в локализацию, в импортозамещение и т. д., но! Это должно быть «подогрето» со всех сторон: то есть должен быть заинтересован заказчик, должны быть какие-то меры государственного стимулирования на повышение, допустим, доли российской составляющей и прочее. Поэтому каждый случай анализируется конкретно, только после этого принимается решение. Если все необходимые факторы совпадают, если есть рынок и перспективы у этого рынка, есть интерес со стороны заказчиков и стимулирование со стороны государства с целью получения российской продукции, тогда этот бизнес-кейс начинает «раскрываться»: просчитывается экономика, просчитываются инвестиции – и начинается реализация.

Один из последних примеров – системы мониторинга коррозии. Это уже не чистое «средство измерения» в традиционном понимании, но задача у этих систем не менее ответственная: понятно, что много технологических аварий происходит по причине коррозионного износа трубопроводов или оборудования. И современные методы контроля состояния этого оборудования позволяют избежать существенных экономических потерь для заказчиков. Этот рынок мы увидели. Увидели, что со стороны заказчиков есть громадный интерес и потребность. И компания «Эмерсон» на эту ситуацию отреагировала и приобрела необходимые технологии. Мы сейчас эти системы мониторинга коррозии локализуем и в ближайшее время планируем выводить их на рынок уже не как импортный продукт, а именно как продукт, сделанный здесь, в Челябинске, в «Метране».

Подготовил Алексей Сокольский





Metran Industrial Group:

"WE DEVELOP PRODUCTS FOR GLOBAL MARKETS"

In the era when representatives of different countries look for and find reasons for mutual complaints, it is important to know how Russian and foreign businesses find common interests, set common goals and work together for the common benefit. One such example is told by Anton Druzhinin, CEO of Russian Metran Industrial Group, which has become one of the key assets of the international company Emerson in Russia and CIS countries.

– *From customers to partners. In 2004, an international company Emerson became an investor and partner of the Metran Industrial Group. How did this cooperation start, and what changes have taken place during the time you worked together?*

– Actually, the cooperation started long before 2004. The companies, so to speak, considered each other, assessed all the risks but finally Emerson have bought the first block of shares and became Metran's strategic partner.

What was the benefit for Emerson? – We were very big players at the time, Metran owned up to 40% of Russian market of pressure measuring instruments and by buying Metran and starting the merger process Emerson was in fact buying this share. What advantages did it give Metran? – A world-class technology. By buying the market share Emerson has made decision that its Russian asset, Metran, will produce equipment with

– *Mr. Druzhinin, let's start with the questions, what is your company and who are the main consumers of its products?*

– Our company is an instrument-making one, it focuses on the production of measuring instruments, i.e. pressure, temperature, level and flow sensors. These make up the lion's share of our production. But we do not limit ourselves with sensors. We also manufacture automation systems for industrial production. To understand what they are, they may be compared with the human body. What does a human being need? First of all the sensory organs. In production the sensory organs are all those sensors...

– *Temperature, pressure... A human being really experiences all this. The only problem is consumption, especially of money...*

– Because there are no such "sensors". But the production plants have them, and it allows us to assess the state of the process. As signals from human senses travel to the brain, at production facilities, sensors transmit information to the control system, a hardware and program software complex, to the controllers which analyze all this and make decisions on what to do next. This control system is the "brain", and the different valves, dampers, etc. are basically like hands and feet. As the command from the brain comes, the hands do something,

and the feet go somewhere. It's the same here: the sensor "feels" something, the automated control system (ACS), the "brain", processes the signals, and the "hands and feet" – valves, sliders, etc. – get involved.

As for the consumers of our products, they are, first of all, oil and gas companies. Second in volume is the petrochemical industry, i.e. polyethylene plants. They are also quite a big customer. Then there are the energy, metallurgical and mining industries.



worldwide best manufacturing practices here in Russia in Chelyabinsk.

What changes have happened as a result? – If we could have a possibility to go back 17 years and see how the manufacturing processes were then and would compare them to what they are now, we would see that these are “two big differences”, as people say nowadays. Therefore, I believe that this merger was mutually beneficial for both companies.

– ***In other words, it is possible to say that your company today localizes an American “product” on the Russian territory?***

– I would call Emerson an international company as it has many plants in different countries, not only in the United States, and not all of the technologies come from the United States. For example, the level measurement comes from the Swedish brand Saab Tank Radar: it's a branch of the Saab that is best known for its cars and aeronautics. Although the solutions developed by this branch enabled the use of wave methods to measure e.g. altitude, the technology, which comes from aircraft manufacturing, has found its way into applications such as tank level measurement and process control in general.

These technologies are completely different, and we started localizing them in Russia a long time ago. We started from the idea that we need to be closer to the customers, to respond more quickly to their needs, and to deliver our products to them faster. That became, and still is, our company's development strategy. It's no secret that if you order some equipment from abroad, it's quite typical to have delivery terms of 18, 20, or even 30 weeks. Therefore, when we came up with the idea of localizing production in 2004, our main idea was to reduce this timeframe by involving Russian suppliers in the supply chain. We coped with this task and currently our delivery terms are the shortest on the market.

– ***Foreign products and technologies are certainly good but as far as I know Metran has its own engineering centre...***

– Yes, this division develops products not only for the Russian market. This is the main difference between Metran and many of our Russian competitors: we develop products for global markets. As part of Emerson's development cooperation, we are responsible for developing firmware for our products and electronics. The solutions our engineers develop are not only incorporated into Metran products, but also into global products under the Rosemount brand. We have two brands, one local and one global, and our engineers work not only on the local brand.

Technical solutions that are made here in Chelyabinsk are put into production at all factories of Emerson, and the developments of our engineers are implemented in every part of the world. As the world market is much bigger, than the Russian one, the requirements to the engineers, to the developments, which



they produce, are the highest. On the one hand, it may seem that we are sometimes a bit slow, checking the things that could be left unchecked. But we know that every year hundreds of thousands of units of our products are sold all over the world and even a small defect can result in a revoke campaign. This is a situation that nobody wants to face. It is much more reasonable to invest in a complex development process and multi-step control of technical decisions. This is why the size of Emerson's business is a guarantee that the technical decisions we make are of a sufficiently high level of reliability. They are very, very well tested.

– ***A rare journalist would not ask about “creative plans”.***

– We are constantly looking to expand our proposals. I have already said that our core business is measuring instruments. However, we now see much interest on the part of customers, for example, in shut-off and control valves, i.e. valves, sliders, etc.: operating mechanisms that are capable of changing the flow of a process.

– ***Those very “hands and legs”, which even the smartest “brain” can't do without?***

– Yes, but there has to be a “business case” for everything. It is clear that you can infinitely invest in localization, in import substitution and so on, but it must be “heated” from all

sides: the customer must be interested, there must be some state incentives to increase, let's say, the proportion of Russian content and so on. Therefore, each case is analyzed specifically and only after that there is a final decision. If all the required factors are coincident, if there is a market and prospects for this market, if there is interest from customers and incentives from the state to receive Russian products, then this business case begins to “develop”: economy is calculated, investments are calculated and realization begins.

One of the most recent examples is the corrosion monitoring system. This is not a purely “measuring tool” in the traditional sense, but the task of these systems is no less important: it is clear that many technological accidents occur because of corrosion deterioration of pipelines or equipment. Modern methods of monitoring the condition of such equipment allows you to avoid significant economic losses for your customers. We have experienced this market. We have seen that there is enormous interest and demand from our customers. So Emerson has responded to the situation and acquired the necessary technology. Today we localize these corrosion monitoring systems and in the nearest future we plan to introduce them to the market not as imported product but as a product made by Metran here in Chelyabinsk.

Prepared by Alexey Sokolsky





Строительная техника «СПЛИТСТОУН» СЕГОДНЯ ПОПУЛЯРНА В РОССИИ, ЗАВТРА – ВО ВСЁМ МИРЕ

В Чувашской Республике, в городе Канаше, находится одно из самых современно оснащённых предприятий России – Канашский завод технологической оснастки (КЗТО). Он входит в группу компаний «Сплитстоун», крупнейшего российского производителя современной строительной и дорожной техники, профессионального алмазного и твердосплавного инструмента на территории России и СНГ.

Производственные площади составляют 20 тыс. кв. м.

Завод выпускает виброплиты, мозаично-шлифовальные машины, резчики швов, кровли, другие виды специализированной дорожной техники, а также шлифовальные и полировальные франкфурты для мозаично-шлифовальных машин, твердосплавные фрезы, отрезные диски.

Продукция торговой марки «Сплитстоун» хорошо известна российским покупателям. За четверть века существования компании, произведено более 100 тысяч единиц дорожной техники и более 500 тысяч специализированного инструмента.

География продаж техники «Сплитстоун» охватывает всю территорию России: от Калининграда до Владивостока. Машины «Сплитстоун» занимают от 70 до 90% российского рынка. Есть представительства компании в Белоруссии и Казахстане.

На сегодняшний день в компании созданы все условия для выхода на мировой рынок.

НАЧАЛИ С НУЛЯ, НО С ВЕРОЙ В СЕБЯ

Путь «Сплитстоун» к ведущим позициям в отрасли был непростым и долгим.

Компания основана в 1997 году. «Начинали мы молодыми амбициозными ребятами. У нас не было денег, но были хорошее образование, достаточный опыт и вера в себя, – вспоминает президент ГК «Сплитстоун» Ильнур Зиганшин. – Мы сразу поставили себе задачу: стать лучшими в России в производстве малой строительной дорожной техники и инструментов к ней».

На старте в штате молодой компании не было своих конструкторов, технологов, бухгалтеров, маркетологов, отсутствовало собственное производство. Казалось, что при таких вводных начинать бизнес невозможно, но уверенность в себе придавала сил. Работа закипела сразу по всем направлениям. Было нанято 20 конструкторов, из них сформировались четыре группы, каждая из которых работала над своим проектом. «Мы изучали, как алмаз ломает камень, как виброплита трамбует грунт. Анализировали, как решают технические задачи известные компании, и старались сделать лучше. Делали опытные образцы, испытывали их, исправляли проекты. Одновременно вели переговоры с производственными площадками о размещении заказов. Работали по 16 часов в день без выходных и за три месяца были готовы к выпуску первых четырёх машин», – рассказывает Ильнур Зиганшин.

Свою первую технику компания стала выпускать в рамках контрактного производства на московских заводах. Однако после 2000 года ситуация в стране начала меняться. Часть производств закрылась, а оставшиеся стали недосдаваемые по цене размещения заказов. «И мы приняли решение об организации собственного производственного участка, – делится воспоминаниями президент ГК «Сплитстоун». – Для начала была арендована производственная площадка, настолько маленькая, что утром приходилось выносить материалы на улицу рядом с цехом, а вечером заносить их обратно. Достаточно быстро стало понятно, что на таком участке по-настоящему развернуться невозможно, поэтому на Апрелевском заводе грампластинок был



арендован более просторный цех, где и появилось первое настоящее производство».

Окончательно окрепнув, компания приняла решение о покупке собственного машиностроительного завода. Выбрали «Канашский завод технологической оснастки», который по сей день является основной производственной базой группы компаний «Сплитстоун». Первые годы были непростыми, работали даже в убыток, вкладывая основную часть средств в закупку оборудования. Планомерно, шаг за шагом, производство развивалось. Сейчас это ведущее предприятие в отрасли, а вся техника «Сплитстоун» на 90% состоит из деталей, произведённых на КЗТО.

КУРС НА ЕВРОПУ

Сегодня в компании с полным основанием гордятся достигнутыми результатами.

Компания «Сплитстоун» выпускает около 50 видов машин и столько же наименований алмазного инструмента. Благодаря новейшим разработкам конструкторского бюро, которое находится в Москве, ассортимент продукции ежегодно расширяется. Каждый год компания увеличивает свои продажи на 10-15% за счёт небольшого увеличения рынка и оттеснения китайских производителей. Помимо внутреннего рынка, техника «Сплитстоун» поставляется в Белоруссию и Казахстан, занимая на этих рынках не менее 50%.

«Пришло время развивать экспортное направление, – говорит Ильнур Зиганшин. – В европейских странах мы пока имеем разовые продажи, но очень хорошие отзывы. Недавно поставили технику в Израиль, тоже получили отличные отклики. Сейчас мировая таможенная статистика показывает, что Россия занимает всего 0,5% в объёме мирового потребления малой дорожной и строительной техники. Мы намерены в ближайшем будущем занять не менее 5% европейского рынка, увеличив объёмы нашего производства в 10 раз».

В компании серьёзно занимаются европейской сертификацией производства и самой продукции. До конца 2022 года планируется пройти все этапы в сертификационном итальянском центре. Это даст возможность в течение 10 лет поставлять технику в Европу в соответствии с требованиями европейского сообщества.

«Цены на нашу технику в среднем немного ниже китайских, но при этом она намного лучше по качеству, сроку службы и уникальным свойствам.

Безупречное качество нашей техники обеспечено не только деталями, которые мы производим, но и комплектующими самых лучших мировых производителей. Например, все бензиновые машины «Сплитстоун» укомплектованы двигателями Honda, – рассказывает Владимир Семенов, генеральный директор КЗТО. – Мы получаем двигатели для своих машин с завода-изготовителя Honda, а КЗТО присвоен сертификат OEM, который даёт возможность покупателям техники «Сплитстоун» производить гарантийный ремонт двигателей в любой точке мира в течение трёх лет».

Однако, как утверждают в компании, ремонт для техники «Сплитстоун» обычно не требуется. Её особенностью является надёжность. Например, виброплиты работают с высокой производительностью 5-7 лет и, по заверению президента компании, окупаются за одну смену.

Все новые образцы техники апробируются в специальном испытательном центре. «Когда испытываешь изделие, ведёшь статистику, исправляешь недочёты, техника становится безотказной. Например, мы проверяем, как виброплиты трамбуют грунт, скорость, глубину, коэффициент уплотнения. Опробуем всю технику в разных условиях работы, проверяя износостойкость, производительность, ресурс. Производим опытные партии, а после изучаем отзывы клиентов. Если видим недостатки, дорабатываем, и только после этого запускаем в массовое производство, – рассказывает Владимир Семенов. – Компания часто внедряет инновационные решения, которые повышают спрос на технику. Одно из последних внедрённых достижений – это антивибрационная рукоятка для виброплит «Сплитстоун».

«Представьте, к примеру, популярная модель, виброплита «Сплитстоун VS-244» – фактически это «адская» машина, которая бьёт 90 ударов в секунду с силой более одной тонны. Модернизированная рукоятка позволяет снизить воздействие вибрации на руки оператора примерно в 40 раз (т. е. почти полностью), и оператор не испытывает никакого вредного воздействия. Ранее производители не очень внимательно относились к эргономике, но сегодня наше конструкторское решение очень хорошо принято рынком», – говорит Ильнур Зиганшин.

«Тенденции последних нескольких лет на рынке малой строительной техники таковы, что всё чаще востребованы большие модели машин.

«Сплитстоун» удовлетворяет этим потребностям. Несколько новинок нашего производства – большие, по сравнению с предыдущими моделями, и производительные машины», – рассказывает гендиректор.

Например, на резчике швов «Сплитстоун CS-3624» с двигателем Honda 24 л. с. можно использовать режущие круги диаметром 900 мм!

Виброплита «Сплитстоун VS-924» весит 900 кг. Сила удара этой виброплиты – 12 тонн, а частота – 70 ударов в секунду!

Ширина обработки мозаично-шлифовальной машины «Сплитстоун GM-4811 Crab» – 1200 мм! Мощность электродвигателя – 11 кВт.

Все новаторские идеи рождаются в стенах компании и здесь же воплощаются в реальность. По словам Владимира Семёнова, все машины «Сплитстоун» продуманы так, что, несмотря на их мощь, управлять ими не сложнее, чем обычным пылесосом.

«Всё получается, когда занимаешься своим делом, получаешь удовольствие от работы, живёшь ею. Тогда планы воплощаются, компания в лице единомышленников развивается и движется только вперёд», – говорит Владимир Семенов.

Техника «Сплитстоун» давно победила в конкурентной борьбе мировых производителей своего сегмента в России. Скоро она будет широко применяться на строительных объектах в Европе и на других континентах.



CONSTRUCTION EQUIPMENT SPLITSTONE: POPULAR IN RUSSIA TODAY, ALL OVER THE WORLD – TOMORROW



In the Chuvash Republic, in the city of Kanash, there is one of the most modern enterprises in Russia – Kanashskiy Zavod Tekhnologicheskoy Osnastki (KZTO). The plant is part of the Splitstone Group of Companies – the largest Russian manufacturer of modern construction and road equipment, professional diamond and carbide tools in Russia and the CIS. The production area is 20 thousand square meters. The plant produces vibratory plates, mosaic floor grinders, seam cutters, roofs, other types of specialized road equipment, as well as grinders and polishing frankfurts for mosaic grinders, carbide cutters, and cutting discs.

The products of the Splitstone trademark are well known to Russian buyers in the small road machinery market. Over a quarter of a century of the company's existence, more than 100 thousand pieces of equipment have been produced. The sales geography of Splitstone small road machines covers the entire territory of Russia, from Kaliningrad to Vladivostok. Splitstone machines occupy from 70% to 90% of the Russian market.

The company has representative offices abroad – in Belarus and Kazakhstan.

To date, all conditions have been created for the company to enter the world market.

THEY STARTED FROM SCRATCH, BUT WITH CONFIDENCE

Splitstone's journey to leading the industry has been long and challenging.

The company was born in 1997. "We started out as young, ambitious guys. We didn't have money, but we had good education, sufficient experience and self-confidence," recalls Ilnur Ziganshin, President of the Splitstone Group. "We immediately set ourselves the task: to become the best in Russia in the production of small road construction equipment and tools for it."

At the start, the staff of the young company did not have its own designers, technologists, accountants, marketers, there was no their own production. It seemed like it was impossible to start a business with such introductory notes, but self-confidence gave strength. They worked in all directions at once. 20 designers were hired, 4 groups were formed, each of them worked on its own project. "We studied how a diamond breaks a stone, how a vibratory plate compresses the soil. We analyzed how well-known companies solve technical problems and tried to do better. We made prototypes, tested them, corrected projects. At the same time, we were negotiating with production sites about placing orders. We worked 16 hours a day,



seven days a week, and in 3 months we were ready to release the first four machines," says Ilnur Ziganshin.

The company began to produce its first equipment within the framework of contract production at Moscow factories. However, after 2000, the situation in the country began to change. Some of the factories were closed, and the rest became unattainable in terms of price of placing orders. "And we made a decision to organize our own production site," the president of Splitstone Group shares his memories. "To begin with, a production site was rented, it was so small that in the morning it was necessary to take the materials out into the street next to the workshop, and in the evening to bring them back. It quickly became clear that it was really impossible to turn around on such a site, so a more spacious workshop was rented at the



Aprelevka Record Plant, where the first real production appeared.”

Having finally strengthened, the company decided to purchase its own machine-building plant, and the choice fell on the Kanash Technological Equipment Plant (Kanashskiy Zavod Tekhnologicheskoy Osnastki), which today is the main production base of Splitstone. The first years were not easy, they worked even at a loss, investing the bulk of the funds in the purchase of equipment. Systematically, step by step, the production developed. Today it is a leading enterprise in the industry, and all Splitstone equipment is 90% made up of parts manufactured at KZTO.

HEADING TO EUROPE

Today the company is proud of the results achieved.

Now Splitstone produces about 50 types of machines and the same number of types of diamond tools. The range of products is expanding annually, thanks to the latest developments of the design bureau, which is located in Moscow. Each year, the company increases its sales by 10-15% due to a slight increase in the market and the crowding out of Chinese manufacturers. In addition to the domestic market, Splitstone equipment is supplied to Belarus and Kazakhstan, occupying at least 50% of these markets.

“The time to develop the export direction has come,” says Ilnur Ziganshin. “We still have one-time sales in European countries, but reviews are very good. We have recently delivered equipment to Israel and also received excellent feedback. Now world customs statistics show that Russia still occupies only 0.5% of the global consumption of small road and construction equipment. We intend to occupy at least 5% of the European market in the near future, increasing our production volumes 10 times.”

The company is seriously engaged in European certification of production and the products themselves. By the end of 2022, it is planned to go through all the stages in the Italian certification center. This will give an opportunity to sell products in Europe in accordance with the requirements of the European community for 10 years.

“The prices for our equipment are on average slightly lower than those in China, but at the same time they are much better in quality, durability and have unique properties. The impeccable quality of our equipment is ensured not only by the parts that we produce, but also by the components of the best world manufacturers. For example, all Splitstone gasoline machines are equipped with Honda engines,” says Vladimir Semyonov, CEO at KZTO. “We receive engines for our equipment from the Honda manufacturer, and the KZTO has been awarded an OEM certificate, which enables Splitstone buyers to carry out warranty engine repairs anywhere in the world for 3 years.”



However, according to the company, repairs for Splitstone equipment are usually not required. Its feature is rare reliability. For example, vibratory plates work with high productivity for 5-7 years and, according to the president of the company, pay off in one shift.

All new equipment samples are tested in a special testing center. “When you test a product, keep statistics, correct shortcomings, the equipment becomes trouble-free. For example, we check how the vibratory plates ram the soil, speed, depth, compaction coefficient. We will test all the equipment in different working conditions, checking the durability, productivity, resource. We produce pilot batches, and after the sale we study customer reviews. If we see shortcomings, we modify them, and only after that we launch them into mass production,” says Vladimir Semyonov. “We are constantly introducing innovative solutions that increase the demand for equipment. One of the latest implemented achievements is the anti-vibration handle for Splitstone vibrating plates.

Imagine, for example, the popular model, the Splitstone VS-244 vibratory plate – in fact,

it is a “hellish” machine that beats 90 times per second with a force of over one ton. The redesigned handle reduces the impact of vibration on the operator’s hands by about 40 times (i.e. almost completely), and the operator does not experience any harmful effects. Previously, manufacturers were not very attentive to ergonomics, but today our design decision is very well accepted by the market,” says Ilnur Ziganshin.

“The trends of the last few years in the small construction equipment market are such that large models of machines are more and more in demand.

Splitstone meets these needs. Several new products of our production are large, compared to the previous models, and productive machines,” says the CEO.

For example, circles with a diameter of 900 mm can be used on a Splitstone CS-3624 seam cutter with a 24hp Honda engine!

Vibratory plate Splitstone VS-924 weighs 900 kg. Its impact force is 12 tons, and the frequency is 70 impacts per second!

The processing width of the Splitstone GM-4811 Crab mosaic grinder is 1200 mm! Electric engine power – 11 kW.

All innovative ideas are born within the walls of the company, and here they are embodied in reality. According to Vladimir Semyonov, all Splitstone machines are thought out in such a way that, despite their power, they are no more difficult to operate than a conventional vacuum cleaner.

“Everything works out when you do your business, enjoy work, and live it. Then the plans are implemented, the company, represented by like-minded people, develops and moves only forward,” says Vladimir Semyonov.

The Splitstone equipment has long been victorious in the competition between global manufacturers of its segment in Russia. Soon, Splitstone technology will be widely used on construction sites in Europe and other continents.





«СОФРИНСКИЕ УПАКОВОЧНЫЕ МАНУФАКТУРЫ» – ЛИДИРУЮЩИЙ ИГРОК НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ УПАКОВКИ

Предприятие «Софринские упаковочные мануфактуры» производит флаконы из стеклотрубки и контурную ячейковую упаковку. Компания непрерывно расширяет спектр производимой продукции, модернизируя и приобретая новое оборудование, что позволяет отвечать самым актуальным требованиям рынка. О текущей работе предприятия и перспективах его развития рассказала руководитель юридического отдела Ольга Кирпичникова.

– ООО «СУМ» предлагает продукцию собственного производства: блистеры из ПВХ (ПЭТ, ПС) для упаковки ампул, флаконов, шприцев, других предметов; также освоен выпуск флаконов из стеклотрубки. Расскажите, кто и на какой базе создавал компанию?

– Обратимся к предыстории того, что руководило нашим учредителем, Артемием Александровичем Кирпичниковым, когда в 1997 года он принял решение создать сна-

чала компанию, поставляющую фармацевтическое оборудование, а затем и завод по производству фармацевтической упаковки.

Из архивных документов семьи Артемия Кирпичникова: «Согласно документальным материалам Архива Российской академии наук за 1941–1943 гг. установлено, что 16 июля 1941 г. приказом по АН СССР № 169 от 15.07.41 г. в туберкулёзный курорт «Боровое» Казахской ССР были вывезены детские учреждения АН СССР, группы академиков и





их семей, дети научных сотрудников, в т. ч. Н. Ф. Гамалея. Для оказания содействия и практической помощи в улучшении бытовых условий эвакуированных в «Боровое» академиков и детей сотрудников институтов АН СССР был командирован старший инспектор Александр Владимирович Кирпичников (Распоряжения по Академии СССР № 116 от 27 апреля 1942 года и № 266 от 16.09.42 г.). Александр Владимирович со временем стал дедом Артемия Александровича Кирпичникова, генерального директора ООО «СУМ» и ГК «Фармтех».

На память об этом периоде у семьи Кирпичниковых остались не только тёплые воспоминания и гордость, но и подаренный женой одного из учёных ломберный столик и два обитых кожей стула, до сих пор бережно хранящиеся в доме.

Продолжая путь своего деда в помощи науке, Артемий Александрович с коллегами успешно сотрудничают с институтом Гамалеи на протяжении почти 20 лет. За эти годы были осуществлены поставки флаконов, трёх ампульных линий Bosch, а также двух сублимационных установок Lyo-5 компании Tofflon.

Миссия СУМ – предоставить качественную фармацевтическую упаковку, обеспечить бесперебойные и своевременные поставки столь значимой и жизненно необходимой продукции. За много лет совместной работы с крупнейшими фармацевтическими заводами мы убедились, насколько важные задачи стоят перед нами. И мы готовы ответственно выполнять работу, приносящую пользу людям. Как говорил Н. Ф. Гамалея в своей последней статье: «Высшая радость для учёного – сознавать, что его труды приносят пользу человеку».

– Что собой представляет предприятие сегодня: локация, мощности, обороты?

– На сегодняшний день мощность завода составляет 40 млн шт. флаконов и 95 млн шт. блистеров в год. Для повышения производительности предприятия мы проводим

модернизацию оборудования и регулярно обновляем наши станки. К примеру, в 2021 году было приобретено новое инспекционное оборудование для проверки качества флаконов, а также новое высокопроизводительное оборудование для изготовления блистеров. Современное оборудование, а также продуманная организация позволяют выполнять все заказы быстро и в срок. Кроме того, на заводе внедрено ИСО 15378.

– Какое сырьё используется вами при изготовлении? Ведь те же упаковки сегодня часто бывают ненадёжными и не гарантируют хорошую сохранность продукта в течение длительного времени...

– При изготовлении флаконов мы используем очень качественную стеклотрубку европейских, российских и китайских производителей. При случайном падении наших флакончиков на пол они не бьются! Срок годности на стеклянный флакон не ограничен.

А при изготовлении контурной ячейковой упаковки мы используем качественный материал крупнейших российских поставщиков. Блистер по качеству очень надёжный,

что обеспечивает защиту продукции наших партнёров от повреждений при дальнейшей транспортировке.

– Как часто вы расширяете ассортимент? Собираетесь ли изготавливать продукцию для новых отраслей?

– Наши заказчики – компании из разных отраслей. Безусловно, многие клиенты обращаются в нашу фирму с нестандартными проектами. Мы только рады таким задачам и готовы сделать продукт по индивидуальным чертежам наших покупателей, обеспечив тем самым и некую защиту от подделок на рынке.

Из года в год, в зависимости от запросов покупателей, наш ассортимент увеличивается. Безусловно, мы идём в ногу со временем и готовы подстраивать свою продукцию для употребления в новых отраслях.

– Участвуете ли вы в специальных выставках? Какие награды есть у компании?

– Мы ежегодно участвуем в выставке Pharmtech & Ingredients, проходящей в ноябре в Москве. Уже второй год подряд принимаем участие в отраслевом комплексе мероприятий OpenBio в Новосибирске, в наукограде Кольцово. В 2021 году мы получили субсидию от Министерства инвестиций Московской области на модернизацию нашего производства.

– Поделитесь планами на ближайшее время.

– В начале 2022 года к нам на завод поступит новое оборудование для производства флаконов от 30 до 50 мл. Это позволит значительно расширить ассортимент. А уже в ближайшее время мы планируем начать модернизацию производства, которая позволит предложить нашим покупателям стерилизованные флаконы, очень нужные научно-исследовательским лабораториям и небольшим производствам, осуществляющим выпуск пилотных серий лекарств.

Подготовила Эльвина Аптреева





SOFRINSKIYE UPAKOVOCNIYE MANUFAKTURY – A LEADING PLAYER IN THE PHARMACEUTICAL PACKAGING MARKET

The enterprise Sofrinskiye Upakovochniye Manufactory produces glass tubes and blisters. The company is constantly expanding its range of products, modernizing and purchasing new equipment, which allows it to meet latest market requirements. Olga Kirpichnikova, Head of the Legal Department, spoke about the current work of the enterprise and the prospects for its development.

– SUM LLC offers its own products: PVC blisters (PET, PS) for packing ampoules, vials, syringes, and other items; the company also mastered the production of glass tubes. Tell us who created the company and on what basis?

– Let's turn to the background of what led our founder, Artemy Kirpichnikov, when, in 1997, he decided to create first a company supplying pharmaceutical equipment, and then a plant for the production of pharmaceutical packaging.

From the archive documents of the Artemiy Kirpichnikov family: "According to the documentary materials of the Archive of the Russian Academy of Sciences for 1941-1943 on July 16, 1941, by order of the Academy of Sciences of the USSR No. 169 of 15.07.41, children's institutions of the Academy of Sciences of the USSR, groups of academicians and their families, children of scientific workers, including N.F. Gamaleya Institute were transferred to the tuberculosis resort Borovoe in Kazakh SSR. To provide



assistance in improving the living conditions of the academicians and children of the institutes of the USSR Academy of Sciences evacuated to Borovoe, senior inspector Aleksandr Kirpichnikov was dispatched (Orders for the Academy of the USSR No. 116 of April 27, 1942 and No. 266 of 09.16.42).” Aleksandr Kirpichnikov eventually became the grandfather of Artemiy Kirpichnikov, the general director of SUM LLC and Pharmtech Group of Companies.

In memory of this period, the Kirpichnikov family retained not only memories and pride, but also a card table and two leather-upholstered chairs presented by the wife of one of the scientists, which are still carefully stored in the house.

Continuing the path of his grandfather in helping science, Artemiy and his colleagues have been successfully cooperating with the Gamaleya Institute for almost 20 years. Over the years, deliveries of vials, three Bosch ampoule lines, as well as two Tofflon Lyo-5 sublimation units have been carried out.

The mission of SUM is to provide high-quality pharmaceutical packaging, to ensure uninterrupted and timely deliveries of such important and vital products. For many years of working together with the largest pharmaceutical factories, we are convinced of how important the tasks are. And we are ready to do work that benefits people responsibly. As N.F. Gamaleya said in his last article: “The highest joy for a scientist is to realize that his works benefit people.”

– What is the enterprise today: location, capacity, turnover?

– To date, the plant’s capacity is 40 million vials and 95 million blisters per year. To improve the productivity of the plant, we carry out equipment upgrades and regularly update our machines. For example, in 2021,



new inspection equipment was purchased to check the quality of vials, as well as new high-performance equipment for the manufacture of blisters. Modern equipment, as well as a well-thought-out organization, allow us to fulfill all orders quickly and on time. In addition, the plant has implemented ISO 15378.

– What kind of raw materials do you use in the manufacture? After all, some packages today are often unreliable and do not guarantee a good preservation of the product for a long time...

– In the manufacture of vials, we use a very high-quality glass tube from European, Russian and Chinese manufacturers. If our vials fall on the floor, they will not break! They don’t have expiration date.

And we use high-quality material from the largest Russian suppliers in the manufacture of blister strip packaging. Our blister is very

reliable in quality, it protects the products of our partners from damage during further transportation.

– How often do you expand your assortment? Are you going to manufacture products for new industries?

– Our customers are companies from various industries. Of course, many clients turn to our company with non-standard projects. We are very happy with such tasks and are ready to make a product according to the individual drawings of our customers, thereby providing some kind of protection against counterfeiting on the market.

Our assortment is increasing from year to year, depending on customer requests. Of course, we keep up with the times and are ready to adjust our products for use in new industries.

– Do you participate in special exhibitions? What awards does the company have?

– We participate in the Pharmtech & Ingredients exhibition, which takes place in November in Moscow annually. For the second year in a row, we have been taking part in the industry complex of events OpenBio in Novosibirsk, in the science city of Koltsovo. In 2021, we received a subsidy from the Ministry of Investment of the Moscow Region to modernize our production.

– Share your plans for the near future.

– At the beginning of 2022, our plant will receive new equipment for the production of vials from 30 to 50 ml. This will significantly expand the range. And in the near future we plan to start modernizing production, which will allow us to offer our customers sterilized vials, which are very necessary for research laboratories and small industries that produce pilot series of drugs.

Prepared by Elvina Aptreeva





Антон Гайдук,
«Инновационные
технологии»:

«КТО ОСТАНОВИЛСЯ – ТОТ ПРОИГРАЛ!»

Группа компаний INN-T GROUP с 2004 года занимается разработкой, производством и внедрением в строительство и промышленность высокотехнологичных материалов и решений в области защиты конструкций и обеспечения комфорта и безопасности человека.

Основные задачи, решаемые с применением продукции, – теплосбережение, гидроизоляция, защита поверхностей от механических и химических воздействий, защита металла и бетона, огнезащита, звукоизоляция, очистка поверхностей и дезинфекция.

Все продукты, выпускаемые предприятием, просты в применении, экологичны, безопасны, совместимы между собой и в комбинации друг с другом образуют системы защиты объектов.

В своей работе INN-T GROUP использует сырьевые компоненты мировых лидеров химической индустрии. Производство на самом современном оборудовании ведётся при жёстком контроле входящего сырья и готовой продукции, поэтому качество продуктов всегда высокое и стабильное.

Антон Гайдук, директор компании «Инновационные технологии» (группа компаний INN-T GROUP), ответит сегодня на вопросы нашего издания.

– Антон Андреевич, кто ваш потребитель?

– Круг использования наших продуктов настолько обширный, что они представляют интерес практически для всех сфер. Всё, что мы производим, – это продукты, изначально разработанные для аэрокосмической отрасли или для какой-то из смежных, но не менее технологических отраслей, и предназначено для выполнения самых различных функций. В первую очередь это профессиональные продукты, способные решить комплекс задач, недоступных для типовых массовых продуктов. Именно поэтому наши потребители – предприятия ЖКХ, строители, медицинские и дошкольные учреждения, металлургические комбинаты, предприятия транспортной и пищевой отраслей, а также добывающей промышленности. Быстрее было бы перечислить те сферы деятельности, где неприменима наша продукция, чем те, где она применяется.

– То есть продукция INN-T GROUP – исключительно профессиональные покрытия, недоступные простому человеку в быту?

– Почему же? Наша команда представлена не только в Казани и России. Уже много лет наша деятельность направлена на то, чтобы сделать наши продукты и технологии доступными каждому. Этим занимаются наши представители – надёжные и высококвалифицированные партнёры по всему миру. Несмотря на то, что продукция разработана с учётом повышенных требований к качеству и с соблюдением высочайших стандартов, в том числе международных, одно из основных требований при её создании – простота применения. Каждый наш продукт сможет нанести любой человек, хоть раз в жизни державший в руках кисть. А приобрести любой наш материал можно через региональных дилеров. Если у потенциального потребителя нет их контактов, можно обратиться к нам напрямую, и мы переадресуем его.

– В чём основные преимущества вашей продукции и компании вообще?

– Мы всегда стараемся быть впереди всех и запускаем в производство не менее одного нового продукта за 1-2 года. Это наше золотое правило. Преимущества продуктов в том, что они абсолютно экологичны, пожаробезопасны, крайне просты в применении и существенно экономят средства потребителя. Что касается преимуществ нашей компании – в нашем лице партнёры и потребители всегда найдут не только поставщика высококачественной продукции широчайшего спектра использования, но и грамотного эксперта, надёжного и прозрачного партнёра.

– Участвуете ли вы в каких-то научных или образовательных процессах?

– Да, конечно. Мы ежегодно принимаем в нашу лабораторию студентов Казанского национального исследовательского технологического университета для обучения и прохождения производственной практики. А наши сотрудники регулярно участвуют в различных мероприятиях и технических советах. Помимо этого, продукция представляет интерес для изучения профильными институтами. В 2016 году мы проводили интересную работу по изучению свойств одного из наших покрытий – радонозащитного покрытия R-COMPOSIT RADON. Работа проводилась в Коимбрском университете в Португалии, одном из старейших университетов Европы, основанном в 1290 году, а в 2013-м внесённом в списки всемирного наследия ЮНЕСКО. Результат этой работы – получение данных об эффективности нашего покрытия в отношении снижения диффузии радона на 96-98%. Было интересно. Этот продукт уникален – его аналогов нет в мире. И мы очень гордимся этим.

– Ваши продажи из года в год растут?

– Конечно. Я, как человек, получивший экономическое образование, понимаю, что если роста нет, значит, бизнес стагнирует, идёт деградация. Этого нельзя допускать ни при каких условиях.

– Но сейчас трудное время?

– Наверное, время никогда не бывает простым. Сейчас время перемен. А когда



наступает время перемен, выигрывают те, чьи ценности и цели соответствуют новому времени. Человечество поворачивает на путь экологии и экономии, на путь бережного отношения к окружающему миру. Это здорово! Ведь технологическое развитие человечества достигло такого уровня, когда продукцию, единицу которой раньше производили за сутки, сейчас производят за секунду. И никакое производство не обходится без отходов. Страшно представить,

какой станет наша планета, если каждый не будет относиться к ней бережно и со всей ответственностью! Помимо этого, сегодня особое значение стали придавать обеспечению экономического развития, позволяющего экономить ресурсы. Так случилось, что экологичность продукции, производства работ и эксплуатации всегда была одним из основных наших приоритетов. Наша продукция не только оставляет меньший экологический след по сравнению с «классическими» технологиями, но и даёт реальную экономию заказчику уже на стадии производства работ. Наши ценности и наша философия полностью соответствуют требованиям нового времени. Я думаю, что время перемен должно послужить для нас не тормозящим, а лишь ускоряющим фактором.

– В чём секрет вашего успеха?

– Я всегда по-разному отвечаю на этот вопрос. Мне кажется, нет единственного верного ответа. Сегодня отвечаю так: этот секрет для всех один, и каждому человеку его открывают родители, которые его воспитывают, школа, где он учится. Всем нам с раннего детства разными словами говорят одно и то же: «Чтобы чего-то достичь, нужно качественно работать, учиться, развиваться и постоянно что-то постигать». Кто остановился – тот проиграл.

Подготовил Сергей Миронов





Anton Gaiduk,
Innovative Technologies:
**"THE ONE WHO
STOPPED IS THE
ONE WHO LOST!"**

Since 2004, INN-T GROUP has been developing, producing and implementing high-tech materials and solutions in the field of protecting structures and ensuring human comfort and safety in the construction and industry.

The main tasks solved with the use of products are heat conservation, waterproofing, protection of surfaces from mechanical and chemical influences, protection of metal and concrete, fire protection, sound insulation, surface cleaning and disinfection.

All products manufactured by the company are easy to use, environmentally friendly, safe, compatible with each other, and in combination with each other form a facility protection system.

INN-T GROUP uses raw materials from world leaders in the chemical industry. Production is carried out under strict control of incoming raw materials and finished products on the most modern equipment, so the quality of products is always high and stable.

Anton Gaiduk, Director at Innovatsionnyye Tekhnologii (INN-T GROUP), will answer the questions of our journalist today.

– Mr. Gaiduk, who is your consumer?

– The range of use of our products is so extensive that they are of interest to almost all areas. Everything we manufacture is products that were originally developed for the aerospace industry or for some of the related, but no less technological industries, and are designed to perform a wide variety of functions. First of all, these are professional products that can solve a set of tasks that are inaccessible for typical mass products. That is why our consumers are housing and communal services enterprises, developers, medical and preschool institutions, metallurgical plants, enterprises of the transport and food industries, as well as the mining industry. It would be faster to list those areas of activity where our products are not applicable than those where they are used.

– That is, INN-T GROUP products are exclusively professional coatings that are inaccessible to an ordinary person for use in everyday life.

– Why is that? Our team is represented not only in Kazan and not only in Russia. For many years, our activity has been aimed at making our products and technologies available to everyone. Our representatives – reliable and highly qualified partners around the world, do this. Despite the fact that the products are designed taking into account increased quality requirements, and in compliance with the highest standards, including international ones, one of the main requirements for its creation is ease of use. Each of our products can be applied by anyone who has held a brush in his or her hands at least once in their life. And you can buy any of our material through regional dealers. If a potential consumer does not have their contacts, they can contact us directly and we will redirect them.

– What are the main advantages of your products and your company in general?

– We always try to be ahead of everyone and launch at least one new product in production in 1-2 years. This is our golden rule. The advantages of the products are that they are absolutely environmentally friendly, fireproof, extremely easy to use and significantly save the consumer's money. As for the advantages of our company – in our person, partners and consumers will always find not only a supplier of high-quality products with a wide range of uses, but also a competent expert, a reliable and transparent partner.

– Do you participate in any scientific or educational activities?

– Sure. Every year we admit students of the Kazan National Research Technological University to our laboratory for classes and practical training. Our employees regularly participate in various events and technical advice. In addition, the products are of interest for study by specialized institutes. In 2016, we carried out

interesting work to study the properties of one of our coatings – the radon protective coating R-COMPOSIT RADON. The work was carried out at the University of Coimbra in Portugal, one of the oldest universities in Europe, founded in 1290, and in 2013 included in the UNESCO World Heritage List. The result of this work is obtaining data on the effectiveness of our coating in terms of reducing radon diffusion by 96-98%. It was interesting. This product is unique – there are no analogues in the world. We are very proud of that.

– Are your sales growing from year to year?

– Certainly. As a person with an economic education, I understand that if there is no growth, then business is stagnating, degradation is taking place. This should not be allowed under any circumstances.

– But is this a difficult time now?

– Probably, time is never easy. Now is the time for a change. And when the time for change comes, those whose values and goals correspond to the new time win. Humanity turns to the path of ecology and economy, to the path of respect for the world around it. It is great! After all, the technological development of humanity has reached such a level when a product, a unit of which was previously produced in a day, is now produced

in a second. And no production is complete without waste. It is scary to imagine what our planet will be like if everyone does not treat it with care and responsibility! In addition, now they began to attach special importance to ensuring economic development, which allows saving resources. It so happened that the environmental friendliness of products, work and operation has always been one of our main priorities. Our products not only leave a smaller “ecological footprint” in comparison with “classical” technologies, but also provide real savings to the customer already at the stage of production. Our values and our philosophy are fully consistent with the requirements of modern times. I think that the time of changes should not serve as an inhibiting factor for us, but only as an accelerating factor.

– What is the secret of your success?

– I always answer this question differently. It seems to me that there is no single correct answer. Today I will answer this way: this secret is the same for everyone, and the parents who raise him, the school where he studies, reveal it to each person. All of us from early childhood say the same thing in different words: “To achieve something, you need to work well, learn, develop, and constantly comprehend something”. Whoever stopped – lost.

Prepared by Sergey Mironov





«БАУРСАК» – национальный вкус от лучших казахстанских производителей!

Основатель продуктовой сети магазинов «Баурсак» Елена Кондакова рассказала нам о многовековой культуре питания казахского народа и поделилась планами по развитию своей торговой сети в ближайшем будущем.

– Елена Анатольевна, вы много лет прожили в Казахстане. Расскажите о национальном гостеприимстве казахских семей и вашей привязанности к культуре и традициям этой страны.

– Я живу в России уже более 25 лет, однако детские воспоминания о Казахстане до сих пор согревают моё сердце. Казахский народ – один из самых радушных, его культура щедра на обычаи, а гости в домах казахстанцев всегда почитаемы.

История казахского гостеприимства уходит корнями в далёкие времена, когда казахи были кочевниками. Они хорошо представляли себе все трудности, которые преодолевали путники в дороге, именно поэтому тепло встретить гостя в своей юрте было для них святой обязанностью. Странника всегда сажали у огня, чтобы он мог согреться, одаривали одеждой, вещами и досыта кормили.

Удивительно, но верность традициям сохранилась в казахских семьях до сегодняшнего дня, даже у тех, кто давно переехал из родной страны в Россию. Выходцы из Казахстана – большие патриоты, они бережно передают национальные обычаи из поколения в поколение. Меня часто приглашают на семейные казахские обеды, но я не перестаю восхищаться их вниманием к приглашённым: какие щедрые они накрывают столы, какое количество подарков дарят гостям! В качестве угощения казахские хозяйки подают достаточно простые блюда, но полезные и вкусно приготовленные. Это могут быть различные виды мяса с тестом, бешбармак и баурсаки, а также сладости и, конечно, чай. Их кухня и тёплое отношение к людям очень трогают: несомненно, нам всем есть чему поучиться у этого народа.

– Что отличает казахскую кухню от любой другой? В чём её изюминка?

– Как я уже говорила, казахстанцы верны своим устоям, поэтому, где бы они ни жили, они всюду ищут продукты для приготовления своих национальных блюд. В этом смысле магазины «Баурсак» становятся кладёзем для выходца из Республики Ка-

захстан, живущего на территории России. У нас есть абсолютно всё, к чему так привыкли казахстанцы: от редких сортов мяса до специй и сладостей.

Национальная казахская кухня очень ароматная, сытная и насыщенная белками, так как в наибольшем числе основных блюд присутствует мясо. Казахстанцы любят наваристые, жирные бульоны из баранины, конины и мяса козы. Самое популярное блюдо, которое является символом казахской кухни и встречается на любом торжестве, – бешбармак. Его готовят из мяса смешанных сортов, но чаще всего там присутствует баранина. Свежее, заранее просоленное мясо долго варят, затем добавляют овощи, а после крошат его на сваренное в том же бульоне тесто и посыпают луком. В разных областях Казахстана готовят по-своему, рецептура может существенно различаться. Есть способы приготовления бешбармака из рыбы, в основном такой вариант популярен в местностях, где присутствуют озёра, например на Балхаше.

– Насколько современные казахстанские производители продуктов сумели передать вкус многовековых рецептов национальных блюд?

– По моему мнению, коренные казахстанцы и выходцы из Казахстана – большие консерваторы. Они очень требовательны и придирчивы к еде, поэтому некачественные продукты в этой стране просто не приживутся. Для казахов имеют большое значение натуральные составляющие пищи, поэтому местные производители нацелены на создание полезных, традиционных и качественных продуктов, хоть им и приходится подстраиваться под общепринятую ценовую политику. В какой-то мере это не позволяет удешевлять продукцию и зарабатывать больше, но уважение и к себе, и к здоровью соотечественников для казахов в приоритете. С этой целью и был основан мой проект – сеть продуктовых магазинов «Баурсак». Я хотела создать в городах России небольшие гастрономические островки для тех, кто ностальгирует по вкусной жизни в Казахстане.

В нашем каталоге представлены все категории продовольственных товаров: молочные продукты, в том числе знаменитый кумыс, колбасы из конины, кондитерские изделия, наивкуснейший казахский шоколад, лапша, выпечка и даже сувенирная продукция. Казахские продукты относятся к среднему ценовому сегменту, они не дороже продовольствия, которое представлено на прилавках обыкновенных московских магазинов.

– Как вы находите партнёров-производителей? Что для вас в приоритете при выборе нового поставщика для магазинов «Баурсак»?

– Раньше приходилось искать производителей самостоятельно и с каждым выстраивать взаимовыгодные отношения, сейчас имя сети «Баурсак» работает на меня: ежедневно на почту от производителей приходит масса предложений о сотрудничестве. Но не все до конца понимают специфику российского рынка, поэтому с кем-то мы находим компромисс и работаем, а с кем-то приходится расстаться.

– В чём видите свою миссию? Ведь «Баурсак» для вас больше, чем бизнес?

– Сеть магазинов «Баурсак» – моя жизнь, мой мир, мои каждодневные заботы, трудности и радости. Я произношу слово «Баурсак» больше 100 раз в день, как часто я шучу, это моя маленькая личная мантра.

– Расскажите о ваших планах. В каких ещё городах вы планируете пропагандировать натуральные продукты из Казахстана?

– На будущее я строю самые амбициозные планы: продвижение франшизы сети магазинов, открытие новых точек в Московском регионе, а также развитие оптовой торговли в сегменте деликатесов и молочных продуктов. Конечно, реализация этих планов потребует больших средств, но я уверена, что риск будет оправдан.

Подготовила Дарья Бакарина



BAURSAK – the national taste from the best Kazakh producers!

Elena Kondakova, founder of the Boursak grocery shop chain, told us about the centuries-old food culture of the Kazakh people and shared her plans for developing her retail chain in the near future.

– Mrs. Kondakova, you have lived in Kazakhstan for many years. Tell us about the national hospitality of Kazakh families and your affection for the culture and traditions of that country.

– I have been living in Russia for over 25 years now, but I still have warm memories of my childhood in Kazakhstan. Kazakh people are one of the most hospitable peoples, their culture is generous with customs and guests in Kazakh homes are always respected.

The history of Kazakh hospitality goes back to the times when Kazakhs were nomads. They were well aware of all the difficulties which the travelers had to overcome on their way, that's why a warm welcome to the guest in their yurt was a sacred duty for them. The travelers were always seated by the fire so that they could get warm, they were presented with clothes and things and fed to their heart's content.

Surprisingly, but loyalty to traditions has been preserved in Kazakh families up to the present day, even among those who moved long ago from their native country to Russia. People from Kazakhstan are great patriots, they carefully pass down the national customs from generation to generation. I am often invited to Kazakh family dinners, but I cannot help admiring the attention they pay to their guests: how generous they are in laying the table, how many gifts they give to the guests! As a treat Kazakh hostesses serve fairly simple dishes, but healthy and tasty. These can be different kinds of meat with dough, beshbarmak and boursaki, as well as sweets and, of course, tea. Their cuisine and warm attitude to people is very touching: surely we all have something to learn from these people.

– What makes Kazakh food different from any other cuisine? What is its distinctive feature?

– As I have already said, Kazakhs are faithful to their customs, that's why, wherever

they live, they look everywhere for products to prepare their national dishes. In that sense Boursak shops become a treasure trove for people from the Republic of Kazakhstan living in Russia. We have absolutely everything the Kazakhs are so used to: from rare sorts of meat to spices and sweets.

Kazakh national cuisine is very flavorful, hearty and rich in proteins, as most of the main dishes contain meat. Kazakhs love rich, fatty broths of lamb, horsemeat and goat meat. The most popular dish, which is the symbol of Kazakh cuisine and can be found at any festivity, is beshbarmak. It is cooked from mixed kinds of meat, but the most common type is lamb. Fresh salted meat is boiled for a long time, then added with vegetables, and afterwards it is crumbled on the dough boiled in the same broth and sprinkled with onions. Different regions of Kazakhstan cook in their own way, the recipes can differ significantly. There are ways of making beshbarmak from fish, basically such variant is popular in the places where there are lakes, for example on Balkhash.

– To what extent have modern Kazakh food producers managed to preserve the taste of centuries-old recipes of national dishes?

– In my opinion, native Kazakhs and people from Kazakhstan are great conservatives. They are very demanding and picky about the food, so poor quality products will simply not take root in this country. Natural food components are very important for the Kazakhs, that's why local producers strive for the creation of healthy, traditional, and qualitative products, even though they have to adjust for the general pricing policy. To a certain extent, it does not allow to make cheaper products and earn more, but the respect to themselves and their compatriots' health is a priority for Kazakhs. This was the purpose for which my project was founded: a chain of grocery shops called Boursak. I wanted to create

small gastronomic islands in Russian cities for those who are nostalgic for tasty life in Kazakhstan.

Our catalogue offers all categories of food products: dairy products, including the famous koumiss, horsemeat sausages, confectionery products, delicious Kazakh chocolate, noodles, pastries and even souvenir products. Kazakhstani products belong to the medium price segment; they are no more expensive than food which is presented on the shelves of ordinary Moscow shops.

– How do you find partner producers? What is a priority for you when selecting a new supplier for the Boursak shops?

– I used to have to look for producers independently and build mutually beneficial relations with everyone, but now the name of the Boursak chain works for me: every day I receive a mass of offers for cooperation from producers. But not everyone fully understands the specifics of the Russian market, so with some we find a compromise and work, and others we have to part with.

– What do you see your mission as? After all, Boursak is more than just a business to you?

– The Boursak shop chain is my life, my world, my everyday worries, difficulties and joys. I say the word "Boursak" more than 100 times a day, as I often joke, it's my little personal mantra.

– Tell us about your plans. In which other cities do you plan to promote natural products from Kazakhstan?

– I have the most ambitious plans for the future: to promote the franchise chain of shops, to open new outlets in the Moscow region, and to develop wholesale in the delicatessen and dairy products segment. Of course, implementing these plans will require a lot of money, but I am sure that the risk will be justified.

Prepared by Daria Bakarina

PHENOM

ЗАПУСКАЕТ 3D-МЕТАВСЕЛЕННУЮ С ИНТЕГРАЦИЕЙ NFT

Компания Phenom, создавшая Phenom Ecosystem с десятками тысяч пользователей по всему миру, раскрывает подробности предстоящего запуска Phenom Metaverse. Проектом уже заинтересовались ведущие мировые издания: опубликована серия аналитических материалов в Forbes, Bloomberg, Yahoo Finance, The London Economic, MarketWatch, Tech Times и др. Метавселенная предоставит пользователям колоссальные возможности для нетворкинга, бизнеса и развлечений, а также покупки и продажи NFT.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ PHENOM METAVERSE?

Команда Phenom поделилась подробностями предстоящего запуска Метавселенной, который запланирован на первую половину 2022 года. Как оказалось, Phenom Metaverse и её базовая механика уже тестируются первыми пользователями, включая членов команды Phenom и пользователей Phenom Ecosystem.

Это уникальное виртуальное пространство, целая трёхмерная вселенная, где пользователи могут общаться друг с другом, работать, играть, учиться, посещать мероприятия и зарабатывать вознаграждения за свою активность. Более того, они могут покупать и продавать NFT активы на встроенном маркетплейсе и даже создать собственную галерею цифрового искусства.

В Метавселенной Phenom Metaverse будут доступны целые миры, посвящённые различным видам активности и предостав-



Марк Цукерберг,
глава компании
Meta

Социальные сети в будущем перестанут быть привычными нашему пониманию сетями. Они трансформируются в ту самую Метавселенную. Я от своих слов не отказываюсь и до сих пор убеждён, что Метавселенная станет новой крупнейшей индустрией, способной превратить своих ранних инвесторов в миллионеров и даже миллиардеров.

PHENOM — это высокотехнологичное цифровое пространство, в котором услуги, продукты и решения организованы в соответствии с потребностями пользователей. Phenom Metaverse — революционная виртуальная вселенная, в которой пользователи и их цифровые аватары могут одновременно взаимодействовать в 3D-пространстве, работать, повышать рейтинг, играть, учиться, посещать мероприятия, а также получать вознаграждения за свою активность.

ляющие разные возможности. Вот только несколько ключевых функций, которые на данный момент находятся в разработке.

Аватары — виртуальная 3D-репрезентация пользователя, которая позволяет ему взаимодействовать с окружающей средой и другими участниками Phenom Metaverse.

Аура — рейтинг пользователя, так называемая репутация, которая даёт доступ ко всем возможностям Метавселенной Phenom.

Эксклюзивные закрытые клубы для определённых групп пользователей и виртуальные мероприятия, которые можно посещать из любой точки мира.

Торговая площадка NFT с аукционами, выставками и цифровыми художественными галереями, которая позволяет создавать, покупать, продавать и коллекционировать NFT-токены.

Интеграция NFT — это долгожданная функция, которую просили многие сторонники

Ярослав Гордеев, создатель CEO Phenom Ecosystem



В отличие от классических цифровых экосистем, таких как Google или Facebook, Phenom был разработан, чтобы сместить

баланс преимуществ в сторону пользователей, а не системы или отдельных продуктов. Финансовая модель, а также план будущего развития проекта были созданы и постоянно улучшаются с учётом потребностей каждого отдельного пользователя и сообщества в целом. Это делает экосистему Phenom не просто набором технологических решений, а чем-то совершенно новым для IT-индустрии. В проекте реализован новый подход, сочетающий бизнес, технологии, развлечения, науку и общение. Прозрачная экономика, стимул для развития и работы, мотивация для новых исследований и открытий — всё это фундаментальные принципы Phenom.

НЕТВОРКИНГ —

это создание и развитие сети полезных знакомств. Это инвестиция в будущее: вы просто заводите знакомства, которые пригодятся в карьере или бизнесе. Чем больше у вас таких знакомых, тем больше возможностей.

NFT – это аббревиатура от non-fungible token, что переводится с английского как «невзаимозаменяемый токен». Это уникальный цифровой объект, который олицетворяет нечто, имеющее ценность, – персонажа в игре, изображение, доменное имя, твит, аудиозапись. NFT можно выпускать и под материальные ценности: недвижимость, произведения искусства, акции и др.

Phenom. Команда проекта всегда прислушивается к просьбам своих пользователей и сообщества, поэтому они уже анонсировали разработку NFT-маркетплейса, который будет доступен в Phenom Metaverse. Он даст пользователям возможность создавать свои собственные NFT, покупать и продавать их и становиться владельцами художественных галерей NFT в цифровом пространстве.

КОГДА ЗАПУСК PHENOM METAVERSE?

Все перечисленные функции, включая интеграцию NFT, будут доступны в первой версии Метавселенной, релиз которой запланирован на первую половину 2022 года. Изначально приложение Phenom Metaverse будет доступно на iOS, за которым последует версия для Android.

Более того, команда Phenom Metaverse уже анонсировала свои долгосрочные планы по дальнейшему развитию платформы. В 2022-2027 годах они собираются постепенно добавлять в приложение новые функции, например, VR, Metasport, Phenom Expo, Meta Silk way и Meta-swap. Команда планирует постоянно обновлять Метавселенную Phenom, интегрировать новые продукты и услуги и помогать пользователям получить максимум от виртуальной реальности.

ICO (Initial coin offering, «первичное предложение монет») – форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества новых единиц криптовалют, полученных разовой или ускоренной генерацией. Встречается также форма «первичного предложения токенов».



Галина Усатова, бизнес-партнёр проекта «Метавселенная Phenom»

Мне очень интересны трендовые направления, ставшие результатом труда гениальных разработчиков нашей компании. Принимая участие в развитии Метавселенной Phenom, каждый раз меня переполняет гордость за наших руководителей и те возможности, которые компания даёт для каждого человека. Сама компания, работая с 2017 года, уже успела зарекомендовать себя на рынке IT-технологий с самой лучшей стороны. Можно даже сказать, что Phenom опережает время. Ярослав Гордеев предложил готовые решения по созданию этого сообщества раньше, чем подобными разработками стали заниматься такие бизнес-гиганты, как Alibaba, Microsoft, Facebook. Это первая компания в мире, создавшая Метавселенную для обладателей смартфонов. Раньше нечто подобное появлялось для пользователей компьютеров. Но будущее, конечно, за теми, кто объединяет пользователей гаджетов, которые всегда у нас под рукой. Важно отметить, что все технологии Phenom запатентованы. Другими словами, интеллектуальная собственность Phenom под надёжной защитой. Метавселенная станет частью нашей повседневности уже в 2022 году. Технологии меняют жизнь очень быстро. Я считаю, что самое главное понимать: «УСПЕХ» означает «УСПЕЛ». Желаю каждому успевать понимать, насколько ты сам можешь быть полезен для общества, соприкоснувшись с трендовыми направлениями.

**Присоединяйся
к Phenom Ecosystem
Используй QR-код
для регистрации
8 903 210 07 33**



TOKEN – цифровая валюта. Token – это единица учёта, отображающая размер торгового баланса виртуальных монет. Она напрямую завязана с ICO, главной задачей которого является привлечение денег инвесторов.



Бисембай Абдукаликов, бизнес-партнёр проекта «Метавселенная Phenom»

Я уверен, что в самом ближайшем будущем нас ожидает прорыв в технологиях создания Метавселенной, которая легко сможет уместиться в телефоне у каждого человека, но при этом охватит весь мир. Неслучайно же глава Facebook Марк Цукерберг переименовал компанию в Meta! И я не удивлюсь, если Meta предложит компании Phenom ту или иную форму сотрудничества. Сейчас, к примеру, Nike или Adidas уже вовсю закупают электронные магазины, в которых можно примерить обувь или одежду онлайн, а потом просто получить всё это на дом. В Метавселенной у каждого человека появится возможность покупать и продавать в своём виртуальном магазине или офисе. Появятся виртуальные кафе и рестораны. Коммуникация между людьми ускорится в разы. Виртуальные образы людей станут мгновенно путешествовать и общаться в этой огромной вселенной, таящей в себе колоссальные возможности.

PHENOM LAUNCHES 3D METAVERSE WITH NFT INTEGRATION

Phenom, the company behind the Phenom Ecosystem with tens of thousands of users worldwide, has revealed details of the upcoming launch of Phenom Metaverse. Leading world publications have already become interested in the project – a series of analytical materials have been published in Forbes, Bloomberg, Yahoo Finance, The London Economic, MarketWatch, Tech Times, etc. This metaverse will provide users with tremendous opportunities for networking, business and entertainment, as well as buying and selling NFT.

WHAT IS PHENOM METAVERSE?

The Phenom team shared details of the upcoming Metaverse launch, which is scheduled for the first half of 2022. It turned out that Phenom Metaverse and its underlying mechanics are already being tested by early users, including members of the Phenom team and users of the Phenom Ecosystem.

This is a unique virtual space, a whole 3D universe where users can communicate with each other, work, play, study, attend events and earn rewards for their activity. What's more, they can buy and sell NFT assets on the embedded marketplace and even create their own digital art gallery.

In Phenom Metaverse, entire worlds dedicated to various types of activity and providing different opportunities will be available. Here are just a few key features that are currently in development.



**Mark
Zuckerberg,
CEO of Meta**

In the future social networks will no longer look like our understanding of networks. They are transformed into the very Metaverse. I am not giving up my words and am still convinced that Metaverse will become the new largest industry capable of turning its early investors into millionaires and even billionaires.

PHENOM

is a high-tech digital space where services, products and solutions are organized according to user needs.

Phenom Metaverse is a revolutionary virtual universe in which users and their digital avatars can simultaneously interact in 3D space, work, increase ratings, play, study, attend events, and receive rewards for their activity.



Avatars are a virtual 3D representation of the user that allows them to interact with the environment and other members of Phenom Metaverse.

Aura is user rating, the so-called reputation, which gives access to all the features of Phenom Metaverse.

Exclusive private clubs for specific user groups and virtual events that can be attended from anywhere in the world.

An NFT marketplace with auctions, exhibitions and digital art galleries that allows you to create, buy, sell and collect NFT tokens.

NFT integration is a long-awaited feature, many Phenom proponents asked for it. The project team always listens to the requests of their users and the community, so they have already announced the development of an NFT marketplace that will be available in Phenom Metaverse. It will give users the

Yaroslav Gordeev, founder, CEO of Phenom Ecosystem



Unlike classic digital ecosystems like Google or Facebook, Phenom was designed to shift the balance of benefits towards users rather than

the system or individual products. A financial model as well as a plan for the future development of the project have been created and are constantly being improved taking into account the needs of each individual user and the community as a whole. This makes the Phenom ecosystem not just a set of technological solutions, but something completely new for the IT industry. The project implements a new approach that combines business, technology, entertainment, science and communication. Transparent economy, incentive for development and work, motivation for new research and discoveries – these are all fundamental principles of Phenom.

ICO (Initial coin offering)

is a form of attracting investments in the form of selling to investors a fixed number of new cryptocurrency units received by a one-time or accelerated generation.

NFT

is an abbreviation for non-fungible token. It is a unique digital object that personifies something of value – a character in a game, an image, a domain name, a tweet, an audio recording. NFT can also be issued for material assets: real estate, works of art, stocks, etc.

ability to create their own NFTs, buy and sell them, and become owners of NFT art galleries in the digital space.

WHEN WILL PHENOM METAVERSE BE LAUNCHED?

All these features, including NFT integration, will be available in the first version of Metaverse, which is slated for release in the first half of 2022. The Phenom Metaverse app will be first available on iOS, followed by an Android version.

Moreover, the Phenom Metaverse team has already announced their long-term plans for the further development of the platform. In 2022-2027, they are going to gradually add new features to the application, such as VR, Metasport, Phenom Expo, Meta Silk way and Meta-swap. The team plans to continually update Phenom Metaverse, integrate new products and services, and help users get the most out of virtual reality.

NETWORKING

is the creation and development of a network of useful acquaintances. This is an investment in the future: you just make connections that will come in handy in your career or business. The more such acquaintances you have, the more opportunities you get.



Galina Usatova, business partner of the Phenom Metaverse project

I am very interested in the trends resulting from the work of the brilliant developers of our company. Taking part in the development of Phenom Metaverse, every time I am filled with pride in our leaders and the opportunities that the company provides for each person. The company itself, working since 2017, has already managed to establish itself in the IT-technologies market. You could even say that Phenom is ahead of its time. Yaroslav Gordeev offered ready-made solutions to create this community before such business giants as Alibaba, Microsoft, Facebook began to engage in such developments. It is the first company in the world to create Metaverse for smartphone owners. Previously, something similar appeared for computer users. But the future, of course, belongs to those who unite users of gadgets that are always at our fingertips. It is important to note that all Phenom technologies are patented. In other words, Phenom's intellectual property is well protected. Metaverse will become part of our everyday life already in 2022. Technology is changing lives very quickly. I believe that the most important thing is to understand: "SUCCESS" means "DONE IN TIME". I wish everyone to have time to understand how you yourself can be useful for society, having come into contact with trends.

**Join Phenom Ecosystem
Use the QR-code
to register
8 903 210 07 33**



TOKEN is a digital currency. Token is a unit of account that displays the size of the trading balance of virtual coins. It is directly related to ICO, the main task of which is to attract investors' money.



Bisembay Abdukalikov, business partner of the Phenom Metaverse project

I am sure that in the very near future we will have a breakthrough in the technologies of creating Metaverse, which can easily fit into the phone of every person, but at the same time will cover the whole world. It is no coincidence that the head of Facebook, Mark Zuckerberg, renamed the company to Meta! And I wouldn't be surprised if Meta offers Phenom some form of collaboration. Now, for example, Nike or Adidas are already buying electronic stores, where you can try on shoes or clothes online, and then just get it all at home. In Metaverse, every person will have the opportunity to buy and sell in their virtual store or office. Virtual cafes and restaurants will appear. Communication between people will accelerate significantly. Virtual images of people will instantly travel and communicate in this vast universe, full of tremendous opportunities.

Сергей Лытко, «Точные поставки»:

«Мы всегда ориентированы на помощь»



Компания ООО «Точные поставки» была основана в 2012 году прогрессивным предпринимателем из Белоруссии Сергеем Лытко. Её профиль – оказание профессиональных услуг в сферах импорта продукции из России и стран СНГ, поставок из Белоруссии в Россию, а также экспорта из стран Таможенного союза в любую точку мира. Благодаря высокому клиентскому спросу желающих расширить возможности своего бизнеса в 2018 году группа компаний «Точные поставки» превратилась в международный холдинг Global Supply Holding, что позволило выйти на новый уровень, уже мирового масштаба. За 10 лет активной деятельности компания «Точные поставки» отработала свыше 17 тыс. поставок по всевозможным направлениям, заключив договоры более чем с 1400 клиентами. О том, как развивается холдинг и чего он достиг в настоящее время, нам рассказал учредитель ООО «Точные поставки» Сергей Лытко.

– **Сергей, вам, основателю «Точных поставок», как никому другому, известны динамика холдинга, его прогресс. Какого роста он достиг за 2021 год? Каким этот год оказался для вашего предприятия?**

– Этот год, несмотря ни на какие барьеры, оказался для нас определённо успешным. Мы наладили многие рабочие процессы, отладили схемы работы с новыми товарами, по новым направлениям, работу в системах прослеживаемости товаров, фито- и ветеринарных сертификатов. Среди наших достижений за 2021 год можно также отметить:

- 1-е место в конкурсе «Экспортёр года» по Смоленской области, номинация «Треjder года» среди МСП;
- 1-е место в конкурсе «Экспортёр года» по ЦФО, номинация «Треjder года» среди МСП;
- 1-е место в конкурсе «Экспортёр года» по Российской Федерации, номинация «Треjder года» среди МСП;
- количество сотрудников по группе компаний выросло до 47 человек;
- количество стран экспорта выросло до 22 стран;
- выручка по группе компаний составила более 1,3 млрд российских рублей.

– **С какими наиболее сложными вопросами предприниматели, которые занимаются экспортом, чаще всего к вам обращаются? И насколько оперативно решаются возникающие вопросы?**

– Как правило, большинство вопросов сводится к возмещению НДС. На текущий момент данная процедура до сих пор является весьма проблематичной для многих экспортёров, т. к. это и определённый стресс при прохождении камеральных проверок, и заморозка денег на длительный срок, и риски получения отказа в возмещении, что ведёт к финансовым потерям. Также периодически возникают проблемы с таможенным оформлением, особенно товаров, имеющих свою специфику, например, это товары двойного назначения, товары с интеллектуальной собственностью, фито- и ветпродукция. Оперативность решения вопросов в первую очередь зависит от товара и условий поставки. Если это товар простой в оформлении категории и поставка по предоплате без привлечения помощи банка, то поставщик имеет возможность отгрузить товар уже на следующий день после обращения. Иногда проработка поставки и всех деталей может занять и несколько недель.

– **Сколько успешных сделок вы заключили за время деятельности компании и сколько клиентов насчитывается в вашей базе?**

– За весь период нам удалось провести более 17 тыс. поставок примерно для 1400 клиентов, это были как товары категорий «фикс-прайс», «автомобили», так и

сложное техническое оборудование для производственных предприятий, продукты питания.

– **В начале 2018 года группа компаний «Точные поставки» превратилась в международный холдинг Global Supply Holding, что позволило вам выйти на новый уровень международной торговли. Как работает на данный момент это направление?**

– На такой уровень нам позволило выйти в первую очередь желание помочь. Чем больше поставок было в какую-то определённую страну, тем больше мы видели потребность в открытии там дочерней региональной компании. Это позволяло как упростить процедуру закупки местным покупателям, получавшим в таком случае товар уже от региональной компании, так и наладить поставки с этой страной, упростив взаимодействие до перемещения товаров между нашими компаниями. Ежегодно мы планируем увеличивать количество таких региональных компаний хотя бы на 30%, и в первую очередь это будет происходить в странах с наибольшей потребностью, куда идёт большой процент поставок и где клиенты говорят о

трудностях в оформлении импорта. На сегодняшний день мы экспортируем уже в 22 страны, то есть потенциал довольно неплохой. Также немаловажным фактором такого роста является наша внутренняя корпоративная культура, где, безусловно, поощряются инициатива и вклад в общий результат, командная работа, поддержка друг друга и в целом очень доброжелательная атмосфера внутри компании. Например, у нас не существует систем наказаний, есть только система коррекций, когда сбои в работе детально разбираются и сотрудник переобучается, чтобы эти сбои не повторялись. Конечно, из-за больших целей и новых вызовов всегда существует большой объём работы, но когда сотрудники смотрят на итоговые результаты и получают благодарности, то это невероятно поднимает общий боевой дух.

– **Расширился ли штат вашей компании с увеличением объёмов деятельности? Какими качествами должен обладать потенциальный сотрудник, чтобы получить предложение работать в вашей команде?**

– Да, конечно, расширился. Мы стремимся максимально автоматизировать рабочие



процессы, чтобы разгружать сотрудников и высвобождать больше их времени на производство ключевого продукта. Однако даже при такой автоматизации мы испытываем постоянную нехватку сотрудников. Сейчас по группе компаний работает 47 человек, однако вакантными остаются ещё порядка пяти мест среди линейных сотрудников и несколько руководящих. Самое главное, на что обращает внимание компания при найме новых людей, – желание обучаться и добиваться нужного результата. Даже если у человека нет опыта в сфере ВЭД (а среди наших сотрудников такое встречалось очень часто), всё зависит от его желания обучиться и быстро встать на пост. При этом каждый соискатель обязательно проходит несколько тестов, среди которых и тест на IQ. Результаты этих тестов позволяют принять более быстрые и верные решения и избежать текучки кадров. Мы сразу видим, чего стоит ожидать от сотрудника, с какими задачами он справится, а с какими – нет.

– Какие основные принципы работы отличают «Точные поставки» от других поставщиков подобных услуг на рынке?

– Мы всегда ориентированы на помощь. Наши менеджеры уже на первом этапе общения с клиентом определяют, какие у него есть проблемы, прорабатывают самую оптимальную схему сделки и, если видят, что

клиенту выгоднее поставить товар самому, без участия посредников, говорят об этом сразу. Или рекомендуют какую-то компанию, которая сможет оказать небольшую и недорогостоящую услугу по специфике конкретной проблемы клиента. Также, безусловно, мы можем гордиться уровнем компетенций наших сотрудников: благодаря разделению зон ответственности на протяжении всего цикла поставки каждый сотрудник имеет возможность развиваться точно и более глубоко понимать свою область. Чаще всего у конкурентов один менеджер является и продавцом, и бухгалтером, и экономистом, и логистом, и контролёром качества, что, на наш взгляд, сильно мешает эффективности процесса поставки.

– Какие новые предложения и кейсы вам удалось разработать в этом году для своих клиентов? Предусмотрены ли для постоянных клиентов хорошие скидки, существуют ли определённые программы лояльности?

– Да, в этом году мы активно взялись за работу в этой области. Мы разработали систему лояльности, позволяющую получать и дополнительные скидки, и ценные подарки от компании при достижении определённых показателей. Что касается предоставления только скидок, то мы скорее нацелены на политику в отношении предложения лучшего сервиса, неже-

ли на скидки. Однако бывают и ситуации, когда цена является определяющим фактором в работе наших клиентов, тогда мы прорабатываем индивидуальные условия под каждого партнёра и каждую поставку, не теряя при этом в качестве. Демпинговать цены нам неинтересно, но вот сделать нашу услугу такой, за которую каждый клиент хочет платить больше, – это да, это наш ориентир. Уже на 2022 год поставлен большой ряд стратегических задач, в том числе в этом направлении, чтобы ещё улучшить запущенные программы и вовлечь максимальное количество клиентов.

– Что именно вы хотели бы улучшить в своей работе?

– Улучшить нам предстоит ещё многое, это касается и бизнес-процессов, и найма, и работы с клиентами, и маркетинга, и продвижения, и автоматизации. Каждую возникающую проблему мы вписываем в программу по её устранению – с конкретными задачами, сроками и ответственными лицами. Над нюансами внедрения таких программ мы, конечно, тоже ещё работаем, но они уже неоднократно доказали свою эффективность.

**Подготовил
Вячеслав Тютелев**



Sergey Lytko, Precise supplies:

“We are
always
focused
on help”

Precise supplies LLC was founded in 2012 by Sergey Lytko, a progressive entrepreneur from Belarus. Her profile – provision of professional services in the sphere of import of goods from Russia and CIS countries, supplies from Belarus to Russia, as well as export from the countries of the Customs Union to any part of the world. Due to the high customer demand of those wishing to expand their business opportunities in 2018, the group of companies “Precise supplies” has become an international holding company “Global Supply Holding”, which allowed to reach a new level, already a global scale. In 10 years of active operations, “Precise Supply” has worked over 17 thousand deliveries in all kinds of directions, concluding contracts with more than 1,400 clients. Sergey Lytko, the founder of “Precise Deliveries”, told us about the development of the holding and what it has achieved in the present time.





– **Sergei, you, the founder of Precise Supplies, know more than anyone the dynamics of the holding and its progress. What growth it achieved in 2021. What was this year like for your company?**

– This year, in spite of all the obstacles, was definitely successful for us. We set up many working processes, debugged schemes of work with new goods, new directions, work in traceability systems, phyto- and veterinary certificates. Our accomplishments for 2021 also include:

- 1st place in the contest “Exporter of the Year” for Smolensk region, nomination “Trader of the Year” among SMEs;
- 1st place in the “Exporter of the Year”

competition in the Central Federal District, nomination “Trader of the Year” among SMEs;

- 1st place in “Exporter of the Year” competition in the Russian Federation, nomination “Trader of the Year” among SMEs;
- the number of employees in the group of companies has increased to 47 people;
- the number of export countries grew to 22;
- revenues of the group of companies exceeded 1.3 billion Russian rubles.

- *The number of export countries grew to 22*
- Revenues of the group of companies exceeded 1,3 billion Russian rubles.

– **What problems do entrepreneurs involved in exports most often come to you with? And how quickly are the issues resolved?**

– Most of the time, most of the issues come down to VAT refunds. At the moment this procedure is still very problematic for many exporters, as it is a certain stress of going through desk audit, freezing money for a long period of time and risks of refusal of reimbursement, which leads to financial losses. There are also occasional problems with customs clearance, especially of goods that have their own specifics, such as dual-use goods, goods with intellectual property, phyto- and veterinary products. Promptness of resolving issues primarily depends on the goods and the terms of delivery. If the goods are simple in registration category and delivery on advance payment, without the involvement of the bank, the supplier can ship the goods the very next day after application. Sometimes it can take several weeks to work out the delivery and all the details.

– **How many successful deals have you made since the company was founded, and how many clients do you have in your database?**

– During the entire period we managed to make more than 17 thousand deliveries, for about 1,400 customers, these were both goods of the price category, cars, and complex technical equipment for manufacturing plants, and food.

– **At the beginning of 2018, Precise Supplies Group became an international holding company, GlobalSupplyHolding, which allowed you to reach a new level of international trade. How does this line of business work at the moment?**

– This level allowed us to reach, first of all, the desire to help. The more supplies we had to a certain country, the more we saw the need to open a regional subsidiary there. This allowed us to simplify the purchasing procedure both for local buyers, who would then receive the goods already from the regional company, and to establish supplies with that country, simplifying the interaction before moving the goods between our companies. Every year we plan to increase the number of such regional companies by at least 30%, and, of course, first of all it will be in the countries with the highest demand, where there is a large percentage of supplies, and where customers say they have difficulties with import clearance. Today we are already exporting to 22 countries, so the potential is quite good. Another important factor for such growth is our internal corporate culture, where initiative and contribution to the overall





result, teamwork, support to each other and in general a very friendly atmosphere within the company are certainly encouraged. For example, we have no punishment system, only a system of corrections, when failures in work are thoroughly investigated and the employee is retrained so that these failures do not occur again. Of course, there is always a lot of work to be done because of the big goals and new challenges, but when employees look at the final results and receive commendations, it is an incredible boost to the overall morale.

– Has your company expanded with the increase in business, and what qualities should a potential employee have in order to get an offer to work in your team?

– Yes, of course, it has expanded. We strive to automate workflows as much as possible to offload employees and free up more of their time to produce their key product. However, even with this automation, we are experiencing a constant shortage of employees. There are currently 47 people working for the group of companies, but there are still about 5 vacancies among line employees, and several managerial positions. The most important thing the company pays attention to when hiring new people is the desire to learn and achieve the desired result. Even if a person has no experience in the field of FEA (which was very common among our employees), it all depends on the person's willingness to learn and quickly get into position. In this case, each applicant necessarily passes several

tests, among which is the IQ test. The results of these tests allow us to make quicker and better decisions and avoid staff turnover. We can immediately see what to expect from an employee, which tasks he or she can handle, and which tasks he or she cannot.

– What are the main principles of work that distinguish "Exact supplies" from other providers of similar services in the market?

– We are always focused on help. Our managers even at the first stage of communication with customers determine what problems they have, think through the most optimal transaction scheme and if they see that it is more profitable to deliver the goods to the client himself, without the involvement of intermediaries, they say so at once. Or they recommend a company that can provide a small inexpensive service on the specifics of the client's problem. Also, of course, we can be proud of the level of competence of our employees: thanks to the division of areas of responsibility throughout the delivery cycle each employee has the opportunity to develop specifically and have a deeper understanding of their field. Most often at our competitors one manager is a salesman, an accountant, an economist, a logistician and a quality control officer, which, in our opinion, greatly hampers the efficiency of the delivery process.

– What new offers and cases have you managed to develop this year for your customers? Are there any good discounts

for regular customers, are there any loyalty programs?

– Yes, this year we have actively taken up work in this area. We have developed a loyalty system, which allows to get additional discounts and valuable gifts from the company when reaching certain indicators. As for giving only discounts, we are more focused on the policy of providing the best service rather than discounts. But there are situations when the price is a determining factor in the work of our clients, then we work out individual conditions for each partner and each delivery, but without losing quality at the same time. We are not interested in dumping prices, but making our service something that every client wants to pay more for is our goal. We have already set a large number of strategic objectives for 2022, including in this area, to further improve the programs we run and involve as many clients as possible.

– What exactly would you like to improve in your work?

– We still have a lot to improve, including business processes, hiring, customer service, marketing, promotion, and automation. Each arising problem we put into the program of its elimination, with specific tasks, deadlines and persons responsible. Of course, we are still working on the nuances of the implementation of such programs, but they have repeatedly proved their effectiveness.

Prepared by Vyacheslav Tyutelev



Башкирская содовая компания: РАЗВИТИЕ НА ПРИНЦИПАХ ESG

Башкирская содовая компания (АО «БСК») вошла в первую десятку рейтинга рейтингового агентства «Эксперт РА» по уровню ESG-прозрачности среди компаний химической промышленности. В самой БСК убеждены, что именно внедрение принципов устойчивого развития позволяет компании динамично развиваться. 2021 году БСК закончила с рекордными результатами и по объёмам производства, и по выручке, и по географии реализации своей продукции.

Лидер российского рынка производства кальцинированной и пищевой соды и один из главных производителей ПВХ, каустической соды и кабельных пластикатов, компания БСК по итогам 2021 года установила сразу несколько значимых рекордов. Лучшие показатели за всю 70-летнюю историю показаны в производстве основных видов продукции, в числе которых – очищенный бикарбонат натрия (рост более чем на 18% по сравнению с прошлым годом), натр едкий твёрдый (рост на 31%), а также ПВХ и кальцинированная сода марки «Б».

Эдуард Давыдов, генеральный директор АО «БСК»: «Следствием роста производства стали и высокие финансовые показатели. В рублёвом эквиваленте фиксируется рост общего объёма произведённой продукции более чем на 20% – больше 58 млрд рублей. БСК демонстрирует ре-

кордный рост выручки в 2021 финансовом году – почти 60 млрд руб. Во многом это стало возможным благодаря правильно выбранному направлению развития предприятия, а также клиентоориентированной политике как на внутреннем, так и на внешнем рынке».

Гузель Хафизова, исполнительный директор торгового дома «Башхим»: «Высокие производственные показатели АО «БСК» и АО «БСЗ» позволили нам активно взаимодействовать с покупателями и планомерно увеличить объёмы продаж. В 2021 году, в сравнении с позапрошлым годом, наша выручка выросла на 18%, а основными драйверами роста стали ПВХ, кабельные пластикаты и каустическая сода. В денежном выражении продажи поливинилхлорида выросли на 75%, а его доля в общей выручке компании составила 31%, вплотную

приблизившись к лидеру – кальцинированной соде, доля которой в выручке компании составила 34%. Мы также добились рекордных результатов за всю историю экспортной деятельности нашей компании: продажи на внешних рынках принесли БСК 17,4 млрд руб., из которых 54% – это поставки в страны СНГ и Таможенного союза, а 46% – в страны дальнего зарубежья».

География поставок продукции БСК отражает мировую динамику: ситуация меняется, появляются новые перспективные направления. В минувшем году компания увеличила присутствие практически во всех частях света: от Австралии до стран Карибского бассейна, от Южной Америки до Ближнего Востока и Африки. Сегодня продукция БСК поставляется более чем в 80 стран, семь присоединились в 2021 году: Венесуэла, Ангола, Намибия, Оман, Греция, Хорватия и Ямайка.

Ещё одна грань расширения внешне-торговых связей предприятия – соглашение с казахстанской компанией «Каустик». В основу промышленной кооперации ляжет создание совместного предприятия по получению хлорсодержащих продуктов. Это позволит создать ряд высокотехнологичных производств по переработке сырья титан-цирконовых месторождений Республики Казахстан. В частности, речь идёт о производстве оксихлорида циркония – химического продукта, ранее не производимого в СНГ. Также в планах – строительство на территории Республики Башкортостан производства пигментного диоксида титана. Объединив инфраструктурные возможности «Павлодара» и технологические наработки БСК, предприятие сможет обеспечить рынки Евразийского экономического союза.

Важным элементом сбытовой политики компании стал выход в 2021 году на Санкт-Петербургскую международную товарно-сырьевую биржу. БСК выставила и успешно реализовала 15% годового объёма ПВХ, чтобы законтрактовать покупателей на 2022 год. В ближайших планах – расширение перечня продукции, выставяемой на торги, а также переход на реализацию через биржу продукцию в страны СНГ и дальнего зарубежья.

Эдуард Давыдов, генеральный директор АО «БСК»: «Философия всей нашей деятельности основана на нескольких краеугольных камнях: прозрачность, внедрение лучших практик, следование принципам ESG. И это проявляется во всём. Если говорить о реализации продукции через биржу, то это позволяет сделать ценообразование ещё более прозрачным. Если о производстве – это максимальная открытость в том, что касается экологических, социальных и корпоративных проектов».

В рейтинге крупнейшего российского рейтингового агентства «Эксперт РА» компания «БСК» попала в топ-10 пред-

приятий химической промышленности по уровню ESG-прозрачности. Компания активно внедряет принципы экологизации производства, социальной ответственности и корпоративного управления.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ

В 2021 году БСК вошла в Евразийский климатический консорциум, который займётся созданием первого в Башкортостане карбонового полигона. Основной задачей является реализация мер по контролю за парниковыми газами с участием университетов и научных организаций. БСК готова инвестировать в технологии, связанные с улавливанием парниковых газов. В частности, в разработку сверхтонких мембран, позволяющих улавливать до 90% выбрасываемого в атмосферу CO_2 и возвращать его в производственный цикл.

Также компания разработала ряд экологических проектов, которые позволят существенно сократить воздействие производства на окружающую среду. В том числе это переход на технологию мембранного электролиза, что позволит полностью отказаться от использования ртути. А также – запуск дополнительной линии по производству гранулированного хлористого кальция, которая даст возможность перерабатывать значительную часть отходов содового производства, превращая их в новые, перспективные сегодня виды продукции. Реализуя эти проекты, БСК вплотную приблизится к химическому производству замкнутого цикла.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Высокую оценку получила социальная политика БСК. На предприятии реализуется социальная программа повышения благосостояния работников. Она предусматривает расширенный пакет социальных льгот: от частичной компенсации оплаты карты спортклуба и половины стоимости обеда на предприятии до компенсации стоимости получения молодыми сотрудниками



БСК первого высшего образования и льгот по ипотечным кредитам. Ключевой аспект программы – повышение средней зарплаты на предприятии до среднего уровня по химпрому. Благодаря этому только за последние два года выплаты на предприятии выросли более чем на четверть.

Программа повышения благосостояния включена в коллективный договор. В 2021 году затраты на его выполнение составили более 2,7 млрд рублей. Коллективный договор БСК признан лучшим среди предприятий региона.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В ноябре 2021 года избран новый совет директоров БСК. В него, в частности, вошли глава Республики Башкортостан Радий Хабиров и премьер-министр Республики Башкортостан Андрей Назаров, заместитель министра промышленности и торговли РФ Михаил Иванов и заместитель руководителя Росимущества Алексей Павлов. Такой состав совета – показатель того, какое значение придаёт руководство страны и региона БСК. И какого качества корпоративного управления от компании оно ожидает.

Эдуард Давыдов, генеральный директор АО «БСК»: «У нас много планов, так что точно могу сказать: на нынешних производственных рекордах мы останавливаться не намерены! Главное – мы продолжаем движение вперёд на принципах ESG. Для нас эти принципы, если коротко, означают устойчивое развитие, уверенность в завтрашнем дне. Именно это мы предлагаем нашим партнёрам: качественную продукцию, прошедшую самую строгую сертификацию по международным стандартам, пакет сервисных услуг, постсопровождение сделки. Можно сказать, мы предлагаем клиенту уверенность в развитии его бизнеса».





“Bashkir Soda Company”: DEVELOPMENT ON ESG PRINCIPLES

“Bashkir Soda Company” (JSC “BSC”) entered the top ten ranking of the rating agency “Expert RA” on the level of ESG-transparency among companies in the chemical industry. JSC “BSC” is convinced that implementation of sustainable development principles allows the company to develop dynamically. JSC “BSC” finished 2021 with record results both in terms of production volumes, revenues and the geography of sales of its products.

The leader on the Russian market of Soda Ash and Baking Soda production and one of the main producers of PVC, Caustic Soda and Cable Grade PVC – JSC “BSC” set up several significant records in 2021. The best results for the whole 70-years history were shown in the manufacturing of the main products, which include purified sodium bicarbonate (increase of more than 18% in comparison with the last year), sodium hydroxide (increase of 31%), as well as PVC and Soda Ash brand B.

Eduard Davydov, General Director of JSC “BSC”: “The growth in production was also a consequence of the high financial performance. In ruble equivalent the growth of the total volume of production is fixed at more than 20%. – more than 58 billion rubles. JSC “BSC” is showing record revenue growth in 2021 financial year – almost 60 billion rubles.

It appeared to be possible mostly due to the right direction of the company’s development, as well as a customer-oriented policy both in the domestic and foreign markets.”

Guzel Khafizova, Executive Director of Trade House “Bashkhim”: “The high production rates of JSC “BSC” and JSC “Berezniki Soda Works” allowed us to interact with customers actively and systematically increase sales volumes. In 2021, in comparison with previous years, our revenue grew by 18%, and the main growth drivers were PVC, Cable Grade PVC and Caustic Soda. In money terms, sales of polyvinyl chloride grew by 75% and its share in total revenue amounted to 31%, closely approaching the leader – Caustic Soda, which is accounted for 34% of our revenue. We also achieved record results for the whole history of our export activity: “BSC’s” export sales brought

in 17.4 billion rubles, of which 54% came from the CIS and Customs Union countries, and 46% from the Far Abroad countries.”

The geography of “BSC’s” product shipments reflects the global dynamics: the situation is changing, new promising directions appear. Last year the company increased its presence in almost all parts of the world – from Australia to the Caribbean, from South America to the Middle East and Africa. Today JSC “BSC” provides products to more than 80 countries, 7 of which joined in 2021: Venezuela, Angola, Namibia, Oman, Greece, Croatia and Jamaica.

Another facet of expansion of the enterprise’s foreign trade relations is the agreement with the Kazakhstan company “Kaustik”. The industrial cooperation will be based on creation of a joint enterprise to produce chlorine-containing products. It

will allow to create a number of high-tech productions for processing of raw materials of titanium-zirconium deposits of the Republic of Kazakhstan. Particularly, we are talking about zirconium oxychloride production – a chemical product that was not produced in CIS previously. There are also plans to build a production site for titanium dioxide pigment in the Republic of Bashkortostan. The merge of “Pavlodar” infrastructural possibilities and JSC “BSC” technological groundwork guarantee that enterprise will be able to provide the Eurasian Economic Union markets.

It was an important element of the company's sales policy when it entered the Saint-Petersburg International Mercantile Exchange in 2021. “BSC” has offered and successfully sold 15% of its annual PVC production, in order to secure customers for 2022. The nearest plans are to expand the list of products put up for sale at the exchange, as well as to start selling products to CIS and Far Abroad countries through the exchange.

Eduard Davydov, General Director of JSC “BSC”: *“The philosophy of our business is based on several cornerstones: transparency, best practices implementation, and adherence to ESG principles. And it can be seen in everything. If we speak about sales through the exchange, it allows to make pricing even more transparent. If we talk about production – this is the maximum openness in terms of environmental, social and corporate projects.”*

In the rating of the largest Russian rating agency “Expert RA” JSC “BSC” was included in TOP-10 of the chemical industry companies by the level of ESG-transparency. The company actively implements the principles of ecological production, social responsibility and corporate management.

ECOLOGIZATION

In 2021, JSC “BSC” joined the Eurasian Climate Consortium, which is going to create the first carbon landfill in Bashkortostan. The main task is to implement measures



to control greenhouse gases with the help of universities and scientific organizations. JSC “BSC” is ready to invest in technologies related to the capture of greenhouse gases. In particular, in development of ultra-thin membranes allowing to capture up to 90% of CO₂ emitted into the atmosphere and return it into the production cycle.

The company has also developed a number of environmental projects that will significantly reduce the impact of production on the environment. In particular, it is the transition to membrane electrolysis technology, which will completely eliminate the use of mercury. Also, an additional line for production of granulated calcium chloride will be launched, which will make it possible to recycle a considerable part of soda production waste, turning it into new, promising types of products today. As a result of implementing of these projects, JSC “BSC” will be close to becoming chemical closed-cycle production.

SOCIAL POLICY

“BSC’s” social policy is highly appreciated. The company is implementing a social program to improve the welfare of its employees.

It includes an extended package of social benefits – from partial reimbursement of sport club cards and cost on company lunches to reimbursement of the first higher education for young “BSC” employees and mortgage credit benefits. A key aspect of the program is raising the average wage at the plant to the average level for the chemical industry. Because of this, payments in the company have increased by more than a quarter over the past two years.

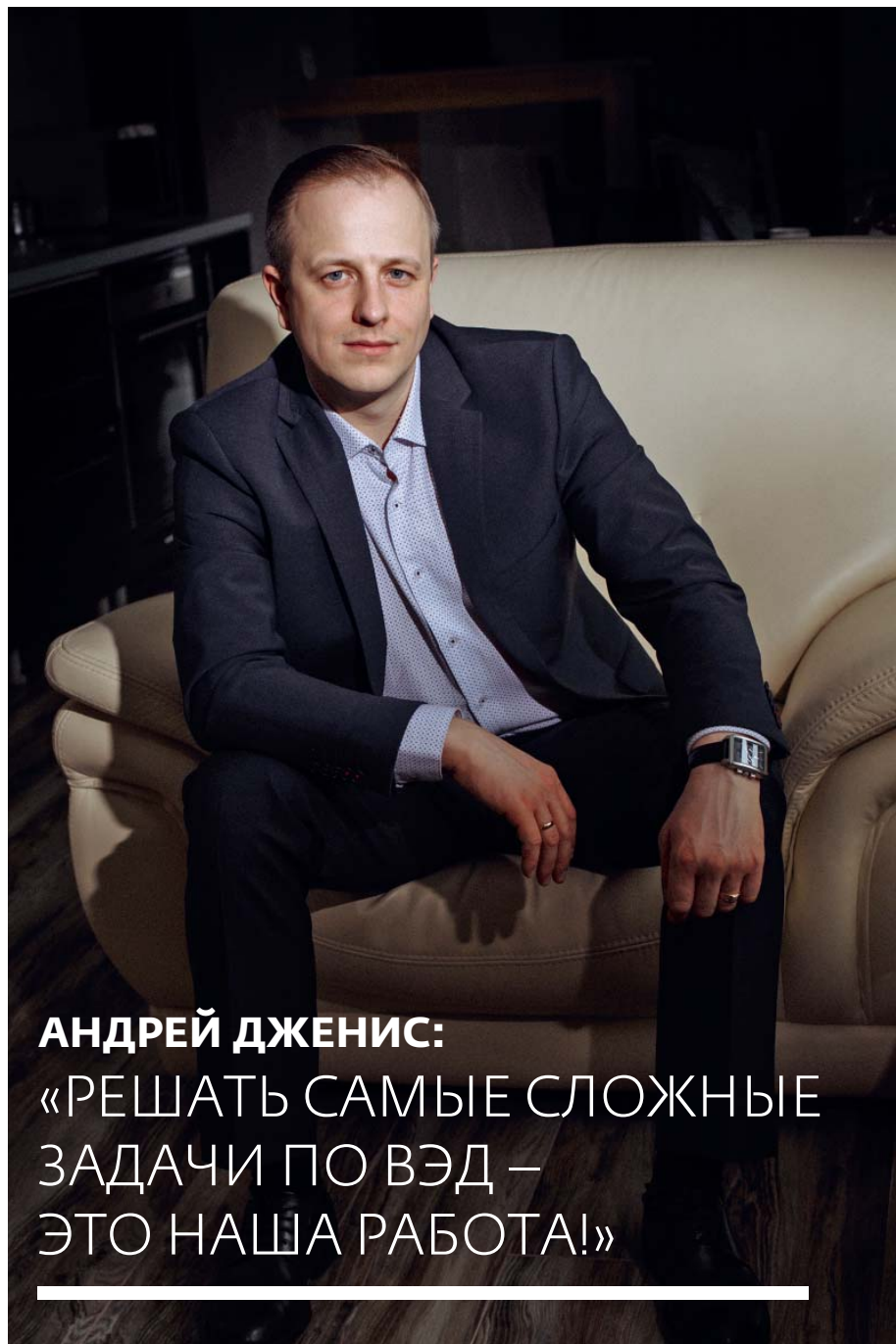
The welfare improvement program is included into the collective agreement. In 2021 the costs for its implementation amounted to over 2.7 billion rubles. JSC “BSC” collective agreement was acknowledged as the best among the enterprises of the region.

CORPORATE GOVERNANCE

A new “BSC” Board of Directors was elected In November 2021. Now it includes the Head of the Republic of Bashkortostan Radiy Khabirov and the Prime Minister of the Republic of Bashkortostan Andrey Nazarov, the Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation Mikhail Ivanov and the Deputy Head of the Federal Agency for State Property Management Alexey Pavlov. Such membership of the Board is an indication of the importance the country's and the region's authorities attach to JSC “BSC”. And it means the high expectations over the quality of corporate governance.

Eduard Davydov, General Director of JSC “BSC”: *“We have many plans, so I can definitely say: we do not intend to stop at the current production records! The main thing is that we continue to move forward on the ESG principles. For us these principles mean sustainable development and confidence in the future. That's what we offer our partners: high-quality products that passed the most stringent certification according to international standards, a package of services, post-support of the deal. We can say that we offer our clients confidence in the development of their business.”*





АНДРЕЙ ДЖЕНИС:
**«РЕШАТЬ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ
 ЗАДАЧИ ПО ВЭД –
 ЭТО НАША РАБОТА!»**

ВЭД под ключ

Компания IMKONEX производит внешне-торговые поставки товаров со странами СНГ, Европы, Азии, Северной и Южной Америки, Африки с 2009 года. Накопленный опыт позволяет уверенно говорить о том, что ведение внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – задача одновременно и непростая, и крайне важная. И наша миссия – помочь компаниям избежать многочисленных рисков и воспользоваться всеми преимуществами от ведения ВЭД, заручиться поддержкой опытного партнёра. Для успеха ВЭД не обойтись без многолетнего опыта работы, глубокого понимания алгоритмов действий и отлаженных коммуникаций.

Мы занимаемся комплексной организацией внешнеэкономической деятельности на предприятиях. Это подразумевает сразу множество направлений: ведение переговоров, подготовку и заключение внешнеторговых контрактов, логистику, продвижение продукции на зарубежных рынках при экспорте, таможенные операции, сертификацию, получение разрешительной документации на товары двойного применения, возмещение экспортного НДС и многое другое, непосредственно связанное с ведением внешнеэкономической деятельности.

Наша компания не просто консультирует по данным вопросам, а берёт на себя полную ответственность за выполнение таких

Одними из приоритетных направлений развития любого бизнеса являются освоение зарубежных рынков, налаживание внешнеэкономических связей и поставка товаров на экспорт. Однако далеко не все владельцы бизнеса имеют чёткое понимание того, как эффективно вести международную торговлю, будет ли товар востребован в странах экспорта, какие законодательные барьеры могут оказаться на пути поставок, какие логистические схемы использовать, как получить разрешительные документы. Ответы на эти вопросы отлично знают в компании IMKONEX, которая с 2009 года предлагает профессиональный сервис по организации и осуществлению внешнеэкономической деятельности российским предприятиям. О том, как успешно решать вопросы, связанные с международной торговлей, нашему изданию рассказал Андрей Дженис, генеральный директор IMKONEX.

операций. Иными словами, мы берём на себя аутсорсинг ВЭД.

На российском рынке аутсорсинг ВЭД – достаточно молодой, но востребованный вид услуг, заключающийся в поддержке и помощи предприятиям, которые осуществляют или планируют осуществлять взаимодействие с иностранными компаниями, будь то экспортные или импортные операции.

Девиз аутсорсинга звучит так: «Оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Наш сервис позволяет компаниям существенно сократить расходы, сделать стоимость товара более привлекательной

для зарубежных партнёров, получить дополнительный доход и освободить время для ведения своей основной деятельности, без труда осуществить экспортные и импортные поставки, развить новые рынки сбыта, передав непрофильные функции профессиональной компании-посреднику. IMKONEX предоставляет аутсорсинг ВЭД под ключ, тем самым берёт на себя всю ответственность за повышение эффективности и развитие бизнеса своих клиентов. У нас работают профессионалы высокой квалификации, каждый эксперт – в своей области: в сферах таможенного регулирования, налогообложения, логистики и пр.

Безусловно, сегодня, в связи с глобальным ростом международной торговли, на рынке появилось множество игроков, которые предлагают свои услуги по организации ВЭД, поэтому, выбирая компанию, необходимо тщательно изучить её портфолио и чётко определить для себя, почему вы готовы доверить функции вашего отдела ВЭД тому или иному партнёру.

ВЭД для всех

Помимо большого опыта и высокой компетенции специалистов IMKONEX, я вижу одним из наших основных преимуществ то, что мы работаем с компаниями разного уровня. Среди наших клиентов – как крупнейшие игроки, так и небольшие компании с не слишком значительными объёмами поставок. Таким образом, сильная сторона нашей фирмы – мы делаем ВЭД доступной и лёгкой для предприятий любого уровня.

Здесь очень важно, что вся ответственность по экспортным поставкам ложится на нас. Вы полностью избавляетесь от ошибок, которые часто возникают при экспортных операциях; не нужно содержать штат высокооплачиваемых специалистов ВЭД, нет рисков, связанных с невозвратом экспортного НДС, постоянных проверок фискаль-



ных органов и многих других нюансов, возникающих в процессе внешнеторговой деятельности.

Поясню на конкретных примерах. Например, экспортёры часто не в курсе вопросов таможенного администрирова-

ния. И важно понимать, что не существует единого решения при осуществлении таможенных процедур экспорта и импорта товаров, каждый товар имеет свои специфические особенности, характеристики, область применения, таможенные регламенты и ограничительные меры. В IMKONEX наработаны компетенции по экспорту и импорту товаров самых разных категорий: древесина, продукты питания, химическая продукция, медицинское и промышленное оборудование, металлопрокат и пр. Мы знаем тонкости в каждой категории. Основная логика нашей компании – найти те решения, которые нужны бизнесу и будут адресованы конкретным компаниям.

Предупреждение рисков, качественный анализ таможенного режима, правильное оформление сопроводительных и таможенных документов, а также выстраивание логистических процессов – область нашей ответственности. Мы проведём полный анализ таможенного режима вывоза любого товара и организуем его поставку на экспорт. И сделаем это быстро. Например, оформление экспорта в среднем занимает около шести часов.

Сегодня, несмотря на усиление контроля со стороны таможенных и федеральных органов, многие компании продолжают осуществлять экспортно-импортные операции, применяя «серые» и даже «чёрные» схемы, что чревато высоким риском потери бизнеса. Многие продолжают использовать такие схемы лишь потому, что не знают, как правильно легализовать бизнес. Мы работаем только в правовом поле, что полностью исключает риски, которые могут возникнуть в связи с использованием нелегальных схем импорта и экспорта товаров. И мы помогаем нашим клиентам перейти на «светлую» сторону в международной торговле – сегодня это неприменимый залог успешного ведения бизнеса.

Если говорить просто, то сводить к нулю все непредвиденные риски, эффективно содействовать развитию бизнеса партнёров, решать самые сложные задачи в ВЭД – это наша работа!

Вы получите в свою команду профессиональный отдел ВЭД. Мы возьмём на себя все внешнеэкономические процессы и выстроим взаимоотношения с клиентами.



IMKONEX В ЦИФРАХ:

- **13** лет на рынке;
- **3108** выполненных проектов;
- **784** проверенных поставщика;
- экспорт и импорт – **38** стран мира.



One of the priority areas for the development of any business is the development of foreign markets, establishment of foreign economic relations and the supply of goods for export. However, not all business owners have a clear understanding of how to conduct international trade effectively, whether their goods will be in demand in export countries, what legal barriers may be in the way of supplies, what logistics schemes to use, how to obtain permits. The answers to these questions are well known to IMKONEX, which has been offering a professional service for the organization and implementation of foreign economic activity to Russian enterprises since 2009. Andrey DZHENIS, CEO at IMKONEX, told us about how to resolve issues related to international trade successfully.



FEA on a turnkey basis

IMKONEX has been making foreign supplies of goods with the countries of the CIS, Europe, Asia, North and South America, Africa since 2009. The accumulated experience allows us to confidently say that the conduct of foreign economic activity (FEA) is a task that is both difficult and extremely important. Moreover, our mission is to help companies avoid numerous risks and take full advantage of foreign economic activity with the support of an experienced partner. For the success of foreign economic activity, one cannot do without many years of experience, a deep understanding of the algorithms of actions and well-functioning communications.

We are engaged in the comprehensive organization of foreign economic activity at enterprises. This implies many areas at once: negotiating, preparing and concluding foreign trade contracts, logistics, promoting products

on foreign markets when exporting, customs operations, certification, obtaining permits for dual-use goods, export VAT refunds and much more aspects, directly related to the conduct of foreign economic activities.

Our company not only advises on these issues, but also takes full responsibility for

the implementation of these operations. In other words, we undertake the outsourcing of foreign economic activity.

In the Russian market, outsourcing of foreign economic activity is a fairly young, but in-demand type of service, which consists in supporting and assisting enterprises that



carry out or plan to carry out interactions with foreign companies, whether they are export or import operations.

The motto of outsourcing is: "I leave for myself only what I can do better than others, and transfer to an external performers what they do better than others."

Our service allows companies to significantly reduce costs, make the cost of goods more attractive to foreign partners, receive additional income and free up time for their core business, easily carry out export and import deliveries, develop new markets by transferring non-core functions to a professional intermediary company. IMKONEX provides FEA outsourcing on a turnkey basis, thereby taking full responsibility for improving the efficiency and developing the business of its clients. We employ highly qualified professionals, each is an expert in their field: in the field of customs regulation, taxation, logistics, etc.

Of course, today, a lot of players have appeared on the market due to the global growth of international trade. They offer their services in organizing foreign economic activity, therefore, when choosing a company, you need to carefully study their portfolio and clearly determine for yourself why you are ready to entrust the functions of your foreign economic activity department one partner or another.

FEA for everyone

In addition to the great experience and high competence of IMKONEX specialists, one of our main advantages is that we work with companies of various levels. Among our clients are both the largest players and small companies with not very significant volumes of deliveries. Thus, the strength of our company is that we make foreign economic activity accessible and easy for enterprises of any level.

It is very important here that we take all responsibility for export deliveries. You completely get rid of errors that often occur during export operations; no need to maintain a staff of highly paid foreign trade specialists; there are no risks associated with non-refund of export VAT; constant inspections of fiscal authorities and many other nuances that arise in the process of foreign trade.

Let me explain with specific examples. For example, exporters are often unaware of customs administration issues. Moreover, it is important to understand that there is no single solution for the implementation of customs procedures for the export and import of goods, each product has its own specific features, characteristics, scope, customs regulations and restrictive measures. IMKONEX has developed competencies in the export and import of goods of various categories: timber, food,



- **13** years on the market;
- **3108** completed projects;
- **784** verified suppliers;
- **export and import – 38** countries of the world.



chemical products, medical and industrial equipment, metal products, etc. We know the subtleties in each category. The main logic of our company is to find the solutions that business needs and will be addressed to specific companies.

Risk prevention, a qualitative analysis of the customs regime, the correct execution of accompanying and customs documents, as well as the alignment of logistics processes are our responsibility. We will conduct a full analysis of the customs regime for the export of any product and arrange its delivery for export. And we will do it quickly. For example, export clearance takes about 6 hours on average.

Today, despite increased control by the customs and federal authorities, many companies continue to carry out export-import operations using "gray" and even black schemes, which is fraught with a high risk of losing business. Many continue to use such schemes only because they do not know how to legalize their business. We work only in the legal field, which completely eliminates the risks that may arise in connection with the use of illegal schemes for the import and export of goods. In addition, we help our clients to switch to the "light" side in international trade – today this is an indispensable guarantee of successful business.

To put it simply, it is our job to reduce all unforeseen risks to zero, effectively promote the development of partners' business, and solve the most difficult tasks in foreign economic activity!

You will get a professional foreign trade department in your team. We will take over all foreign economic processes and build relationships with customers.



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19

cowork@kalibr.co

www.kalibr.tech

РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР

