

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

21/51 Июль 2019



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

ENG+RUS

ТОПЛИВНО-
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС
РОССИИ

**НОВОСИБИРСКАЯ
ОБЛАСТЬ:
ИНВЕСТИЦИИ –
КЛЮЧ К РАЗВИТИЮ**

**«ЕВРОСИБ»:
РАСШИРИТЬ ГРАНИЦЫ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ**

**«МОСОБЛГАЗ»:
ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ
ДЛЯ КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ
ПОДМОСКОВЬЯ**



**«КАРБОН» –
для нас звучит гордо**

ЛУКОЙЛ ОТКРЫЛ ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗРАБОТОК БИТУМНЫХ МАТЕРИАЛОВ В НИЖЕГОРОДСКОМ РЕГИОНЕ

В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПАО «ЛУКОЙЛ»
ОТКРЫЛО НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР (НИЦ) ПО БИТУМНЫМ МАТЕРИАЛАМ



Оснащенный самым современным оборудованием центр позволяет моделировать транспортные нагрузки и климатические условия любого уровня сложности для испытаний битумов и асфальтобетонов в составе дорожного покрытия. Оборудование лабораторий центра позволяет проводить самый широкий в стране спектр испытаний битумов и асфальтобетонов – более 70 методов, моделирующих транспортные нагрузки и климатические условия любого уровня сложности.

В церемонии приняли участие президент ПАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов и Полномочный представитель Президента РФ в Приволжском федеральном округе Игорь Комаров, а также руководители и эксперты дорожно-строительных компаний, отраслевых научных организаций и представители СМИ.

«ЛУКОЙЛ последовательно повышает эффективность своих нефтеперерабатывающих предприятий, осваивает производство новых продуктов, в том числе битумов следующего поколения. Стратегическая задача Научно-исследовательского центра – стать единой площадкой для взаимодействия дорожно-строительных организаций и научного сообщества для решения актуальных вопросов развития дорожного хозяйства. Разработка современных битумных материалов с учетом особенностей климата российских регионов позволит значительно улучшить качество дорог в стране», – отметил Вагит Алекперов.

«Мы присутствовали на открытии центра разработок битумных материалов, который будет работать над повышением износостойкости дорожного покрытия, что особенно важно в наших суровых климатических условиях. В Указе Президента России № 204 уделяется большое внимание развитию национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги». Очень важно, чтобы люди видели реальные изменения качества дорожного покрытия в наших городах и селах, и новые технологии должны стать здесь нашими главными союзниками», – сказал Игорь Комаров.



LUKOIL HAS OPENED INNOVATIVE BITUMEN DEVELOPMENT CENTER IN THE NIZHNY NOVGOROD REGION

PJSC LUKOIL HAS OPENED A RESEARCH
AND DEVELOPMENT CENTER (R&D) FOR
BITUMEN MATERIALS IN THE NIZHNY
NOVGOROD REGION.

Оutfitted with the latest equipment, the center allows to model transport loads and climate conditions regardless the complexity level for testing asphalt and bituminous concretes as part of the road surface. The equipment of the center laboratories allows us to carry out the widest range of bitumen and asphalt concrete tests in the country - more than 70 methods that simulate traffic loads and climatic conditions of any complexity.

The ceremony was attended by Vagit Alekperov, president of PJSC LUKOIL and Igor Komarov, Presidential Plenipotentiary Envoy to the Volga Federal District of the Russian Federation, as well as by the leaders and experts of road construction companies, industry research organizations and media representatives.

“LUKOIL is consistently increasing the efficiency of its oil refineries and is mastering manufacturing of new products, including next-generation bitumen. The strategic objective of the R&D Center is to become a uniform platform for interaction of road-building organizations and the scientific community on pressing issues solutions of road economy development. The development of modern bitumen materials, which take into account the climate of the Russian regions, will significantly improve the quality of roads in the country,” said Vagit Alekperov.

“We attended the opening of the bitumen development center which will work to increase the wear resistance of the road surface, which is especially important in our harsh climatic conditions. Presidential Decree No. 204 pays much attention to the development of the national project “Safe and High-Quality Roads”. It is very important that people see real changes in the quality of the road surface in our cities and villages, and new technologies should become our most significant allies,” said Igor Komarov.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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 №21/51 июль 2019

Подписано в печать 31.07.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: <https://ru.depositphotos.com>

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

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: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 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 № 21/51 July 2019

Passed for printing on 31.07.2019

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: <https://ru.depositphotos.com>

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: ИНВЕСТИЦИИ – КЛЮЧ К РАЗВИТИЮ
NOVOSIBIRSK REGION: INVESTMENTS ARE THE KEY TO DEVELOPMENT

6

АГЕНТСТВО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ:
ЭФФЕКТИВНАЯ СЛУЖБА ОДНОГО ОКНА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
**THE INVESTMENT PROMOTION AGENCY OF THE NOVOSIBIRSK REGION:
AN EFFECTIVE "SINGLEWINDOW SERVICE" FOR A BUSINESSMAN**

РЕГИОН НОМЕРА – НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ REGION OF THE MONTH - THE NOVOSIBIRSK REGION

8

ВАЛЬТЕР ЛАЦЦАРИН: «ВОПЛОЩАТЬ МЕЧТЫ, ОПИРАЯСЬ НА ЭТИКУ В ОТНОШЕНИЯХ»
WALTER LAZZARIN: "REALIZE DREAMS, BASING ON ETHICS IN RELATIONSHIPS"

12

ДМИТРИЙ БЕЛИК: «ЗА 40 ЛЕТ МЕДИЦИНА МНЕ СТАЛА РОДНОЙ И БЛИЗКОЙ»
DMITRY BELIK: "FOR 40 YEARS, MEDICINE HAS BECOME DEAR AND CLOSE TO ME"

16

В НАЧАЛЕ БЫЛО СЛОВО...
IN THE BEGINNING WAS THE WORD...

18

РАСШИРИТЬ ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
TO EXPAND THE SCOPE OF OPPORTUNITIES

ЭНЕРГИЯ НОВОГО ENERGY OF THE NEW

22

ВАЛЕРИЙ ФЕДЯКИН: «КАРБОН» – ДЛЯ НАС ЗВУЧИТ ГОРДО!
VALERY FEDYAKIN: CARBON - THAT SOUNDS DIGNIFIED FOR US!

28

«МОСОБЛГАЗ»: ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ ДЛЯ КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ ПОДМОСКОВЬЯ
**MOSOBLAGAZ: A WIDE RANGE OF SERVICES FOR EACH INHABITANT OF THE
MOSCOW REGION**

34

«НЕ ТАК МЕШАЮТ СКАЛЬНЫЕ ПОРОДЫ, КАК ОТСУТСТВИЕ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ»
**THE PROBLEM IS NOT IN ROCKS BUT IN THE LACK OF A REGULATORY
FRAMEWORK**

38

ТЕРРИТОРИЯ ТЕПЛА
BRINGING WARMTH

44

КАК ПО МАСЛУ: РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ ПРОИЗВОДИТ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
МИРОВОГО УРОВНЯ
**LIKE CLOCKWORK: THE RUSSIAN COMPANY PRODUCES WORLD-CLASS
LUBRICANTS**

48

ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ НЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ
NO ALTERNATIVE TO INNOVATIVE DEVELOPMENT



НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: ИНВЕСТИЦИИ – КЛЮЧ К РАЗВИТИЮ

Процветание регионов невозможно без создания и эффективной работы новых предприятий. У каждой республики, области и края есть особенности, которые непосредственно влияют на этот процесс. О том, чего удалось достичь Новосибирской области, разговариваем с ее губернатором Андреем Александровичем Травниковым.

– Андрей Александрович, какие показатели характеризуют деятельность региона по привлечению инвестиций? Что делается для их увеличения?

– Согласно данным Росстата, по итогам 2018-го года мы привлекли 196 млрд рублей инвестиций. Несмотря на хорошие темпы прироста, для нашего региона это мало, поэтому в ближайшие годы мы готовимся к увеличению этой цифры в 2,5 раза. В то же время Новосибирская область сохранила свою позицию в Национальном инвестиционном рейтинге: мы, как и в прошлом году, в двадцатке лучших, занимаем 19 место. Хочу отметить, что этот рейтинг – соревновательный, и даже

для того чтобы просто «оставить» за собой место, нужно «очень быстро бежать», и нам это удается.

Ежегодно на государственную поддержку инвесторов выделяется более 1 млрд рублей. В 2018 году господдержку получили 34 инвестора. Их проекты в 2018 году обеспечили 6,5 млрд рублей инвестиций, объем налогов по ним составил около 1,6 млрд руб., что в 3 раза превышает объем предоставленной господдержки.

В марте 2019 г. была утверждена новая «Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года». Этот документ определяет важнейшие направления

развития региона, а также включает в себя инвестиционный портфель из 51 проекта на 137 млрд руб. и инфраструктурный план, состоящий из 74 проектов на 371 млрд руб. Их реализация – один из ключевых показателей эффективности стратегии.

– Сегодня большое внимание уделяется развитию экспорта. Оно выделено в отдельный нацпроект. По каким видам продукции регион может значительно нарастить объемы экспортных поставок в ближайшие годы?

– В числе перспективных направлений я бы выделил, в первую очередь, пищевую промышленность, сельское хозяй-

ство, у нас есть все возможности по увеличению экспорта, в частности, зерна и зернобобовых культур. Кроме того, ожидается дальнейшее увеличение поставок в Китай и Вьетнам молочных продуктов, в том числе произведенного на территории Новосибирской области мороженого.

Следующее направление – экспорт услуг образования. Положено начало новому этапу развития Новосибирского Академгородка как территории с высокой концентрацией исследований и разработок. Целью проекта «Академгородок 2.0» является создание научного и инновационного центра мирового уровня на базе научно-образовательной и инновационной экосистемы Новосибирской области, обеспечивающего в целом и по ряду направлений достижение к 2035 году научного и технологического лидерства региона и России в целом. К 2024 году будет построена большая часть научной и исследовательской инфраструктуры, в том числе уникальная научная установка класса «мегасайенс», Центр коллективного пользования «Сибирский кольцевой источник фотонов», а также завершён очередной этап развития инфраструктуры Новосибирского государственного университета.

Сегодня в медицинском технопарке создаются эндопротезы с использованием наноструктурированной биокерамики, дистанционное реабилитационное оборудование, системы скрининговой

сельскохозяйственных, диких животных, птиц, рыб, пчёл и др.; биологически активные вещества для растений, обеспечивающие существенное снижение количества патогенной, условно-патогенной, гнилостной микрофлоры и восстановление состава нормальной микрофлоры в почве и на растениях.

И, наконец, туризм и путешествия. Область располагает значительным потенциалом для внутреннего и въездного туризма. Природное, культурное и бальнеологическое разнообразие области позволяет принимать российских и иностранных туристов практически по всем видам туризма, включая наиболее распространённые по потребительским предпочтениям.

– В регионе есть хороший задел в области инфраструктуры цифровой экономики. Что необходимо сделать администрации области и города, чтобы усилить динамику развития и других направлений цифровой экономики?

– Новосибирская область входит в число регионов-лидеров по уровню развития информационного общества, и мы активно включились в процесс реализации задач национальной программы «Цифровая экономика». У нас в области уже проделана большая работа по созданию базовой технологической инфраструктуры под нее, но основная работа

Одно из самых значимых направлений нацпроекта – «Информационная инфраструктура». В регионе планируется дополнительно обеспечить новое качество связи для 1 825 социально значимых объектов в населенных пунктах от 100 до 1000 человек.

В июне текущего года в рамках проведения Петербургского международного экономического форума было подписано соглашение между правительством Новосибирской области и ПАО «Сбербанк» о сотрудничестве в реализации образовательных проектов. Соглашение нацелено на содействие повышению уровня и качества образования и подготовки квалифицированных, инновационных кадров в сфере информационных технологий, в том числе путем реализации образовательной инициативы АНО «Школа 21» на территории Новосибирской области.

– Сегодня в Новосибирске есть немало организаций и ассоциаций руководителей предприятий, которые объединяются под флагом ТПП, МАРП, «Опоры России», «Деловой России» и т.д. С кем вам комфортнее всего взаимодействовать?

– Со всеми перечисленными общественными организациями налажено тесное взаимодействие при разработке проектов нормативных актов в сфере экономики регионального уровня, государственных программ Новосибирской области, направленных на развитие экономики и предпринимательства, формирование промыш-



диагностики деформаций позвоночника, диагностики на основе биогеночипов, тканеинженерные конструкции, ведется 3D-печать имплантов и многое другое.

Кроме того, Новосибирская область экспортирует лекарственные, косметические изделия, препараты для аппаратной косметологии, уходовой косметики и БАДы с использованием регуляторных пептидов, гигиенические средства, препараты, предназначенные для лечения и профилактики заболеваний домашних,

еще впереди. Основные усилия правительства Новосибирской области сконцентрированы на обеспечении равного доступа к современным услугам связи для жителей и организаций региона, развитии электронных госуслуг и сервисов государственного управления с применением цифровых технологий, развитии комфортной среды проживания, внедрении технологий «умных городов» в различные сферы хозяйства региона (транспорта, ЖКХ, энергетики и других).

ленных зон, промышленных кластеров, развитие малого и среднего предпринимательства. Отдельно можно выделить совместную работу по разработке стратегии развития Новосибирской области до 2030 года. Представители деловых объединений участвуют во многих общественных и экспертных советах при исполнительных органах государственной власти Новосибирской области. Это правильно, потому что вместе мы сможем сделать значительно больше.

Ульяна Кухтина

The prosperity of regions is impossible without formation and effective operation of new enterprises. Each republic, region and territory has features that directly influence this process. We are talking about the achievements of the Novosibirsk region with its Governor Andrey Alexandrovich Travnikov.



NOVOSIBIRSK REGION: INVESTMENTS ARE THE KEY TO DEVELOPMENT

– Mr. Travnikov, what indicators characterize the region's activity in attracting investments? What is being done to increase them?

– According to the results of 2018 by Rosstat, we attracted 196 billion rubles of investments. Despite the good growth rates, this is not enough for our region, so in the coming years we are preparing to increase this figure 2.5 times. At the same time, the Novosibirsk region has maintained its position in the National Investment Rating: we, as last year, are in the top twenty, occupying 19th place. I want to note that this rating is competitive, and even in order to just “keep” your position, you need to “run very fast”, and we succeed.

More than 1 billion rubles are allocated annually for state support to investors. In 2018, 34 investors received state support and

their projects provided 6.5 billion rubles of investments, the amount of taxes on them amounted to about 1.6 billion rubles, which is 3 times higher than the amount of state support provided.

In March 2019, a new Strategy for the socio-economic development of the Novosibirsk region for the period until 2030 was approved. This document defines the most important areas for the development of the region; it also includes an investment portfolio of 51 projects worth 137 billion rubles and an infrastructure plan consisting of 74 projects worth 371 billion rubles. Their implementation is one of the key indicators of the Strategy's effectiveness.

– Today, much attention is paid to export development. It is singled out as a separate national project. For what types of products

can the region significantly increase export volumes in the coming years?

– Among the promising areas, first of all, I would single out the food industry, agriculture. We have all the opportunities to increase exports, in particular, grain and leguminous crops. In addition, a further increase in the supply of dairy products to China and Vietnam, including ice cream produced in the Novosibirsk region, is expected.

Another area is the export of education services. A new stage in the development of the Novosibirsk Science Campus (Akademgorodok) has been laid as a territory with a high concentration of research and development. The goal of the Akademgorodok 2.0 project is to create a world-class scientific and innovation center based on the scientific, educational and innovative ecosystem of the

Novosibirsk region, which will ensure, in a number of areas, achieving scientific and technological leadership of the region and Russia as a whole by 2035. By 2024, most of the scientific and research infrastructure will be built, including a unique “megascience” research facility, the Siberian Ring Source of Photons Collective Use Center, and the next stage of the development of the infrastructure of Novosibirsk State University will be completed.

Today, endoprotheses using nanostructured bioceramics, remote rehabilitation equipment, systems for screening diagnostics of spinal deformities, diagnostics based on biogenochips, tissue-engineering structures, 3D printing of implants, and much more are being created in the medical technology park.

In addition, the Novosibirsk region exports medicinal, cosmetic products, preparations for machine cosmetology, skin care cosmetics and dietary supplements using regulatory peptides, hygiene products, preparations intended for the treatment and prevention of diseases of domestic, agricultural, wild animals, birds, fish, bees, etc.; biologically active substances for plants, providing a significant reduction in the number of pathogenic, conditionally pathogenic, putrefactive microflora and restoration of the normal microflora composition in soil and plants.

And finally, it's tourism and travel. The region has significant potential for domestic and inbound tourism. The natural, cultural and balneological diversity of the region makes it possible to receive Russian and foreign tourists for almost all types of tourism, including the most common types according to consumer preferences.

- The region has a good start in the field of infrastructure of the digital economy. What



needs to be done by the administration of the region and the city in order to strengthen the dynamics of development and other areas of the digital economy?

- The Novosibirsk region is one of the leading regions in terms of the development of the information society, and we are actively involved in the implementation of the tasks of the national program Digital Economy. A lot of work has already been done in our region to create a basic technological infrastructure for it, but the main work is still ahead. The main efforts of the government of the Novosibirsk region are concentrated on ensuring equal access to modern communication services for residents and organizations of the region, the development of electronic public services and public administration services using digital technologies, the development of a comfortable living environment, the introduction of smart cities technologies in various spheres of the region's economy

(transport, housing and communal services, energy and others).

One of the most significant areas of the national project is Information Infrastructure. In the region, it is planned to additionally provide a new quality of communication for 1,825 socially significant objects in settlements from 100 to 1,000 people.

In June this year, as part of the St. Petersburg International Economic Forum, an agreement was signed between the Government of the Novosibirsk region and Sberbank on cooperation in the implementation of educational projects. The agreement is aimed at helping to improve the level and quality of education and training qualified, innovative personnel in the field of information technology, including through the implementation of the educational initiative of ANO Shkola 21 in the Novosibirsk region.

- Today in Novosibirsk there are many organizations and associations of business leaders that unite under the flag of the CCI, MARP, Opora Russia, Business Russia, etc. Who are you most comfortable to interact with?

- Close cooperation in the development of draft regulatory acts in the field of regional economy, state programs of the Novosibirsk region aimed at developing the economy and entrepreneurship, formation of industrial zones, industrial clusters, and development of small and medium-sized enterprises has been established with all of the abovementioned public organizations. We can single out joint efforts on the working out of a development strategy for the Novosibirsk region until 2030. Representatives of business associations participate in many public and expert councils under the executive bodies of the administration of the Novosibirsk region. This is right, because together we can do much more.

Ulyana Kukhtina





Деятельность правительственных учреждений по улучшению инвестиционного климата и инвестиционному развитию в регионах с каждым годом набирает обороты. Зарубежные компании охотно вкладываются в реализацию актуальных проектов, в местах приложения совместных усилий иностранного бизнеса, местных компаний и государственных организаций улучшается экономическая ситуация, идет промышленный рост. Не стала исключением и Новосибирская область, Агентство инвестиционного развития которой ведет большую и успешную работу по привлечению заинтересованных в работе с областью компаний. О деятельности организации говорим с ее генеральным директором Александром Зыряновым.

АГЕНТСТВО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ:

ЭФФЕКТИВНАЯ СЛУЖБА ОДНОГО ОКНА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

– **Александр, расскажите, пожалуйста, о главных задачах агентства. Какие функции оно выполняет?**

– Агентство – это единое окно, куда инвестор обращается со всеми вопросами и предложениями. Думаю, вы со мной согласитесь, что самый дорогой ресурс предпринимателя – это его время, и тратить этот ресурс он должен на развитие своего проекта, а не на отвлеченные вопросы. Поэтому мы делаем все возможное и невозможное, чтобы помочь инвестору сэкономить время.

Мы комплексно сопровождаем инвестиционные проекты на всех этапах реализации: обеспечиваем взаимодействие с органами власти и ресурсоснабжающими организациями, предлагаем площадки со всеми необходимыми для бизнеса возможностями, помогаем с разработкой бизнес-планов и механизмов финансирования проекта, подбираем региональные и федеральные меры государственной поддержки, консультируем по юридическим вопросам.

– **Как вы оцениваете эффективность агентства в плане привлечения в регион инвестиций?**

– Эффективность нашей работы оценивают Министерство экономического развития региона и Агентство стратегических инициатив (АСИ), но я могу озвучить информацию по нашим показателям, чтобы вы сами могли сделать выводы. Например, за 2018 год мы привлекли на территорию региона 4,7 млрд рублей (при плане в 3 млрд рублей), на 2019 год мы поставили план в 4 млрд рублей, но уже перевыполнили его. Нам удалось привлечь в регион 3 крупных проекта, ориентировочная сумма инвестиций по ним – порядка 18 млрд рублей. Это строительство завода по производству снеков компании PepsiCo, строительство транспортно-логистического центра мощностью порядка 300

контейнеров в год и локализация в регионе производства белорусской компании «Алютех» (воротные и роллетные системы).

Также за прошлый год на ведущую инвестиционную площадку региона – Промышленно-логистический парк (ПЛП) – АИР привел 6 новых резидентов. Среди них: отечественный производитель электрики и светотехнического оборудования, группа компаний IEK, одна из мировых телекоммуникационных компаний, автоцентр по продаже и обслуживанию крупнотоннажного транспорта, логистическая компания. Также на площадке ПЛП ведется строительство распределительного центра для X5 Retail Group. Общая сумма инвестиций по проектам этих шести новых компаний – около 5 млрд рублей.

Привлеченные АИР ранее 18 резидентов ПЛП уже вложили в развитие своих проектов на площадке парка порядка 30 млрд рублей.

С 2016 года АИР ведет работу по получению из федерального бюджета субсидий на возмещение затрат на строительство инфраструктуры индустриальных парков. В прошлом году всего 6 регионов получили субсидию по этой программе, в том числе Новосибирская область. К тому же наш регион – единственный из всех субъектов, кто получает субсидию сразу за два парка — ПЛП и Биотехнопарк в Кольцово. Суммарно по программе удалось привлечь около 730 млн рублей.

– **Сегодня АИР работает только с теми инвесторами, которые сами вышли на него, или вы сами тоже ведете активную деятельность среди потенциальных участников проектов?**

– Совместно с компаниями-инициаторами проектов мы разрабатываем адресные инвестиционные предложения, которые затем отправляем потенциальным инве-

сторам. Порядка 20 таких предложений мы уже сделали, причем в разных сферах – производстве, туризме, спорте, сельском хозяйстве. Все предложения размещены на нашем официальном сайте в разделе «Банк инвестиционных предложений». Кроме того, мы презентуем их на конгрессно-выставочных мероприятиях, организуем встречи с банками и фондами.

– **Удалось ли агентству за годы существования стать отправной точкой, куда инвестор, строя планы по размещению производства, обращается в первую очередь?**

– Отвечу так: в агентстве созданы все условия для того, чтобы обращение предпринимателя было для него эффективным. Мы, как я уже упоминал, работаем по принципу единого окна и действительно решаем все вопросы, связанные с проектом. Растущее доверие к агентству демонстрирует аналитика обращений: за прошлый год, в сравнении с предыдущим, их стало больше на 30%. Конечно, нам есть куда расти. Поэтому мы стараемся действовать по двум направлениям – во-первых, качественно работать с каждым обратившимся к нам бизнесменом, во-вторых, рассказываем об агентстве в разных форматах. Например, в конце прошлого года мы впервые провели День открытых дверей агентства, для чего подготовили сильную деловую программу из трех блоков с практически полезной информацией для бизнеса. Параллельно работал консультационный центр. Такой формат мероприятия получил положительную оценку и привлек порядка 300 представителей бизнес-сообщества. Мы планируем сделать такие встречи с бизнесом регулярными. Думаю, это увеличит авторитет агентства и значительно повысит эффективность его работы на благо Новосибирской области.

The government agencies activity on the investment climate improvement and regions investment development is gaining momentum every year. Foreign companies willingly invest in the implementation of topical projects. In the places where joint efforts of foreign business, local companies and government agencies are applied, the economic situation improves and the industrial growth takes place. The Novosibirsk region is not an exception, the Investment Promotion Agency of the Novosibirsk Region (IPA) is conducting a great and successful work on attracting companies interested in working with the region. We have talked about the organization activities with its general director Alexander Zyryanov.



The management authorities of the Novosibirsk Region, RZD and IPA agreed to create a transport and logistics center in the region within the federal project framework.

THE INVESTMENT PROMOTION AGENCY OF THE NOVOSIBIRSK REGION: AN EFFECTIVE "SINGLE- WINDOW SERVICE" FOR A BUSINESSMAN

– Alexander, would you kindly tell us about the main tasks of the Agency. What functions does it perform?

– The agency is a single window, which the investor addresses to with all questions and suggestions. I think you will agree with me that the most expensive resource for a businessman is his time, and he should spend this resource on running his business instead wasting it on abstract issues. Therefore, we do our utmost to help the investor to save the time.

We comprehensively support investment projects at all stages of implementation: we provide interaction with authorities and resource-supplying organizations, we offer sites with all the opportunities necessary for business, we help with the development of business plans and projects' funding arrangements, select regional and federal government support measures, advise on legal issues.

– How do you assess the effectiveness of the Agency in attracting investments to the region?

– The effectiveness of our work is estimated by the Ministry of Economic Development of the region and the Agency for Strategic Initiatives (ASI), but I can make a point on our indicators so that you can draw conclusions by yourself. For example, in 2018 we attracted 4.7 billion rubles to the region (with a plan of 3 billion rubles), for 2019 we put the plan for 4 billion rubles, but we have already exceeded it. We have managed to attract 3 large-scale projects to the region with the estimated investment amount of about 18 billion rubles. These are the construction of a PepsiCo snack factory, the construction of the transport and logistics center with a capacity of about 300 containers per year and the localization in the region of the

Belarusian company Alutech (door and roller-shutter systems) production site.

Also over the past year, the Industrial and Logistics Park (PLP) IPA led 6 new residents to the region's leading investment site. Among them: a domestic manufacturer of lighting and electrical equipment, IEK group of companies, one of the world's telecommunications companies, an auto center for sales and service of large-tonnage transport, a logistics company. A distribution center for the X5 Retail Group is also under construction at the PLP site. The total investment in the projects of these six new companies is about 5 billion rubles.

Earlier, 18 residents of PLP, attracted by IPA, have already invested about 30 billion rubles in the development of their projects at the park sites.

Since 2016, IPA has been working to obtain subsidies from the federal budget for cost recovery on construction of the industrial parks infrastructure. Last year, only 6 regions received subsidies on this program, including the Novosibirsk region. In addition, our region is the only one of all the entities who receive a subsidy for two parks at once – the PLP and the Biotechnopark in Koltsovo. In total, the program managed to attract about 730 million rubles.

– Does IPA currently work only with those investors who have applied to it by themselves, or are you also proactive with the potential project participants?

– Together with the project initiators, we develop targeted investment proposals, then we sent them to the potential investors. We have already made about 20 such proposals, having touched upon various areas –

manufacturing, tourism, sports, agriculture. All the offers are posted on our official website in the Bank of Investment Proposals section. Besides, we present them at congress and exhibition events, and organize meetings with banks and funds.

– Has the Agency succeeded over the years of its existence to become the springboard for an investor, which he applies to in the first instance, when planning to locate a production?

– I will answer this question in such a way – the Agency has all the conditions for the appeal of an entrepreneur will be effective for him. We, as I've mentioned, work on the principle of "single window", and really solve all the issues related to the project. The analyst of appeals demonstrates growing confidence in the Agency: over the past year, compared to the previous year, they have increased by 30%. Of course, we have perspectives for growth. That is why, we try to act in two directions – firstly, to work qualitatively with every businessman who apply to us, and secondly, we tell about the Agency in different formats. For example, at the end of last year, we held the Agency's Open Day for the first time, for which we prepared a strong business program of three blocks with practically useful information for business. The consulting center worked in parallel. Such format of the event has received favorable feedback and attracted about 300 representatives of the business community. We plan to make such meetings with business on a regular basis. I think this will increase the authority of the Agency and the effectiveness of its work to the benefit of the Novosibirsk region.

К 15-ЛЕТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АРНЕГ» В РОССИИ

ООО «Арнег» входит в состав концерна Arneg – известного мирового лидера в производстве торгового оборудования. Продукция концерна продается более чем в 80 странах по всему миру. В России завод работает с 2004 года. О том, как развивается компания и бизнес в России, чего удалось достигнуть за этот немалый период, о продукции, об итальянском характере и о многом другом мы беседуем с настоящим итальянцем, генеральным директором ООО «Арнег» Вальтером Лаццарином.



Завод «АРНЕГ» в Наро-Фоминске



Источник: Leaders Today

Вальтер Лаццарин: «ВОПЛОЩАТЬ МЕЧТЫ, ОПИРАЯСЬ НА ЭТИКУ В ОТНОШЕНИЯХ»

– ARNEG – это не просто лейбл. Это наш итальянский характер. Это выражение более широкого, более сложного понятия, охватывающего разум и эмоции, инстинкт и замыслы, национальные черты и индивидуальный талант. Это слово, которое определяет образ жизни, образ мышления, уникальность и неповторимость.

Это характеристика сильной индивидуальности, сформированной веками истории, благодаря свершениям великих людей и незабываемым изобретениям. Итальянский характер – это традиции и новации, творческий гений, мастерство и интуиция, направленные на то, чтобы жить и творить. Другими словами, итальянский характер – это эмблема совершенства.

Arneg сделал итальянский характер своей силой, своим высшим достижением и сутью каждого своего творения настолько, что готов с гордостью распространять его по всему миру.

– Синьор Лаццарин, расскажите о российской истории концерна.

– Концерн Arneg впервые заявил о себе на российском рынке в 1994 году, когда в Россию прибыл наш представитель Энрико Коньолато, который за короткое время наладил эффективную дилерскую сеть, что способствовало взрывному росту продаж продукции итальянских заводов концерна. В конце 90-х годов руководство концерна пришло к выводу, что пора развивать собственное производство в России, и в 2004 году было организовано постоянно действующее предприятие по производству холодильных витрин на арендуемых площадях бывшей швейной фабрики в городе Ногинске Московской области. Ответственным за развитие пред-

приятия был назначен ваш покорный слуга, и с тех пор я являюсь генеральным директором ООО «Арнег». Одновременно с этим шел поиск наиболее подходящего участка для строительства завода. В 2007 году на выкупленном участке земли площадью 17 га в окрестностях города Наро-Фоминска началось строительство завода, который был построен и торжественно открыт в 2009 году в присутствии представителей органов власти, посольства Италии и института внешней торговли Италии.

Первоначальная производственная площадь 20 000 кв. м была увеличена до 30 000 кв. м, которые сейчас активно используются для производства разнообразного торгового оборудования. Имеется возможность дальнейшего расширения площадей, благо участок это позволяет.

За прошедшие 10 лет производство прошло большой путь развития: постоянно пополняется и обновляется модельный ряд выпускаемого оборудования, за счет применения современного технологического оборудования, автоматических станков и станков с ПУ, развивается и модернизируется станочный парк.

Сейчас головной завод ООО «Арнег» в Наро-Фоминске выпускает более 50 моделей холодильного оборудования (а количество различных их модификаций составляет несколько сотен), станции холодоснабжения, кассовые терминалы, двери для холодильных камер и служебных помещений, стеллажные системы.

Вся эта работа, конечно, была бы невыполнима, если бы на производстве не сформировался костяк крепких специалистов, душой болеющих за общее дело и делающих все от них зависящее для развития предприятия.

– 5 лет назад, в 2014 году, производственные мощности концерна в России выросли за счет ввода в строй еще одного завода площадью 10 000 кв. м в Новосибирске. Это было сделано с целью расширения деятельности, не хватало прежних мощностей производства?

– Рассказ о Новосибирском заводе следует предварить краткой историей о самом концерне Arneg, одноименное головное предприятие которого было основано в 1963 году в поселке Марсанго в регионе Венето.

Именно тогда, благодаря основателям концерна, г-дам Луиджи Финко и Роберто Марцаро и присущему им широчайшему коммерческому пониманию рынка и умению предвидеть его развитие, концерн из одного завода вырос до двадцати и является самым большим по охвату стран в мире. Очевидно, строительство завода в Новосибирске было продиктовано географическими масштабами России, вопросами логистики в отношении рядом расположенных рынков Сибири и стран Средней Азии. К тому же наличие завода в Сибирском регионе гарантирует заказчикам меньшие сроки поставок. Кроме этого, и доставка с завода из-за более коротких расстояний обходится дешевле. Завод в Новосибирске был запущен в рекордные полтора года и с момента начала производства значительно увеличил модельный ряд выпускаемого оборудования. Наличие достаточных площадей на участке позволяет при необходимости и далее расширить производство.

– В производстве и в работе применяются стандарты качества и самые современные технологии, разработанные головным предприятием. В чем за-

Девиз компании:

“ КАЧЕСТВО+НАДЕЖНОСТЬ+ИННОВАЦИИ ”

ключаются мировые стандарты и технологии?

– Следует сказать, что Arneg, по сути, является одним из производителей, которые стояли у истоков формирования отраслевых норм и стандартов в области «коммерческого холода» в 60-х годах прошлого столетия. За прошедшие 55 лет с развитием рынка менялись стандарты, при этом Arneg своевременно и максимально гибко реагировал на любые изменения требований рынка. Специалисты Arneg и сегодня руководят международными рабочими группами по выработке и адаптации соответствующих стандартов, касающихся методик испытания оборудования, его соответствия определенным параметрам.

– В соответствии с действующими российскими и международными нормами заводы оснащены самым современным оборудованием. На каком оборудовании вы работаете, что для него характерно?

– Концерн Arneg всегда уделял важное внимание оснащению производства самыми современными машинами и оборудованием. Это правило едино для всех заводов концерна, поскольку применяемые технологии производства являются идентичными.

Головной одноименный завод в Италии располагает центром НИОКР или, проще говоря, научно-испытательной лабораторией, в составе которой шесть испытательных камер и полный спектр контрольно-измерительной аппаратуры, а также метрологический отдел. Задача лаборатории – привести в соответствие с требуемыми нормами параметры прототипов холодильного оборудования перед запуском в серийное производство новых моделей. Результаты тестирования оборудования сертифицированы в соответствии с действующими стандартами. С недавнего времени своя сертифицированная по нормам ISO испытательная камера появилась и на заводе в Наро-Фоминске.

В производстве торгового оборудования используется необходимый станочный парк, который включает, в том числе, и са-

мые современные полностью автоматизированные станки и манипуляторы.

– ООО «Арнег» производит и реализует холодильное и морозильное оборудование. Высокое качество вашей продукции широко известно. Расскажите о линейке модельного ряда вашего ассортимента.

– Собственно, с производства холодильного и морозильного оборудования под выносное и встроенное холодоснабжение и начался Arneg как марка в общем и как завод в России, в частности. Постепенно, расширяя производство и наращивая мощности, заводы переходят к выпуску обычного, т.е. неохлаждаемого торгового оборудования. Это кассовые боксы, изотермические и служебные двери, стеллажное оборудование. Также выпускаются агрегаты и станции холодоснабжения. В нашей работе мы опираемся на опыт ведущих заводов концерна, используем патентованную фурнитуру, что, среди прочего, является гарантией высокого качества конечного продукта. Еще раз подчеркнем, что только моделей холодильного оборудования мы выпускаем более 50. Прибавим сюда десяток моделей дверей, несколько моделей кассовых боксов, станции холодоснабжения, стеллажи. Все это в разных вариантах исполнения. В общем, имеем полный комплект торгового оборудования для оснащения магазинов любых форматов – от самых маленьких до гипермаркетов, от дискаунтеров до продуктовых бутиков.

– Чем выделяется и чем отличается ваша продукция?

– Нашу продукцию, в первую очередь, отличают качество и заявленные характеристики. Указанные в документации значения рабочей температуры, холодильной мощности, энергопотребления – реальны и получены в результате всесторонних испытаний в вышеупомянутой лаборатории. При соблюдении требований эксплуатации наше оборудование служит долгие годы. Есть примеры его непрерывной работы на протяжении 15-20 лет, хотя в условиях

современного быстроменяющегося рынка для многих потребителей важен и дизайн, который, как мы знаем, меняется в угоду текущим тенденциям.

Поэтому мы серьезно работаем над дизайном нашей продукции. Не секрет, что многие российские производители в разработке собственных моделей оборудования брали за основу дизайн Arneg. Вспомним тему «кубизма», когда вдруг снова стали популярными модели витрин в стиле ретро – с прямым стеклом.

Наша продукция выделяется самыми передовыми разработками. Достаточно сказать, что именно Arneg был одним из первых производителей, поднявших и развивших тему энергосберегающих решений для холодильного оборудования несколько лет назад, когда мало кому в России и СНГ эта тема была интересна. Это сейчас, в связи с ростом стоимости электроэнергии, энергосбережение является ключевым фактором, и разумно подходящие к делу потребители ставят во главу угла не стоимость покупки (начальные инвестиции) холодильного оборудования, а стоимость его владения (т.е. те расходы, которые потребитель понесет за весь срок службы оборудования).

– Какие принципы вы ставите во главу угла своей деятельности?

– Принципы нашей деятельности неизменны и одинаковы для всех предприятий концерна. Это уважение к людям как к движущей силе и основе основ нашей работы. Именно сотрудники являются душой нашего предприятия, они болеют за общее дело и вносят свой вклад в его развитие.

Это уважительное отношение к природе и защита окружающей среды в рамках политики устойчивого развития. Наше производственное оборудование оснащено всеми необходимыми системами, сокращающими до минимума вредные выбросы в окружающую среду.

Мы рады и умеем работать с любыми заказчиками: от маленьких ИП до крупнейших сетевиков – и благодарны каждому нашему клиенту за оказываемое нам доверие.

А вообще в основе упомянутых принципов лежит когда-то сформулированная основателями концерна матрица, которая на итальянском языке звучит так: «Sognare con Etica», «Coraggio», «Buon Senso».

На русском это можно изложить следующим образом: воплощать мечты, опираясь на этику в отношениях, используя здравый смысл и дерзновение.

Беседовала Татьяна Чемоданова
Вся выпускаемая продукция
представлена на сайте www.arneg.ru



Завод «АРНЕГ» в Новосибирске

ARNEG LLC : 15 YEARS IN RUSSIA

Walter Lazzarin: "REALIZE DREAMS, BASING ON ETHICS IN RELATIONSHIPS"



A rneg LLC is part of Arneg Group, an internationally known leader in the commercial refrigeration sector, which products are sold in more than 80 countries of the world. The plant has been operating in Russia since 2004. We are speaking with a real Italian, the General Manager of ARNEG LLC Mr. Walter Lazzarin about the Italian character and many other things.

– It is not just the label, but our Italian character. The expression of a wider, more complex concept that embraces heart and mind, instinct and design, national character and individual talent. It is a word that defines a way of living, thinking, and of being unique and unrepeatable.

It is like the tracks of a strong identity formed over centuries of history thanks to outstanding men and by virtue of unforgettable inventions. Because Italian character is tradition and innovation, creative genius, craftsmanship and the instinct to survive and invent. In other words the Italian character is the emblem of excellence.

Arneg has made this Italian character its strength, its crowning achievement and the core of each of its creations.

So much so, that with pride it wants to export it around the world.

– *Signor Lazzarin, tell us please about the history of the Group in Russia.*

– Arneg Group first made itself known on the Russian market in 1994, when our representative Enrico Cognolato arrived in Russia, and in a short time created an effective dealer network, which contributed to an explosive growth in sales of the products manufactured by the Italian factories of Arneg Group. In the late 90s, the Group management came to the conclusion that time had come to develop its own production in Russia, and in 2004 a permanent production plant was established to produce refrigerated cabinets. The production found place in

rented premises of a former garment factory in the city of Noginsk, Moscow Region. Me, Walter Lazzarin, was appointed responsible for the development of the enterprise. Since then I have been the General Manager of Arneg LLC. Contemporaneously we were looking for the most suitable land plot for the construction of a new plant. In 2007, such construction was launched on the land plot of 17 hectares in the suburbs of Naro-Fominsk. The jobs were finished in 2009 and the plant was inaugurated in the presence of representatives of the local authorities, of the Italian embassy and of the Italian Foreign Trade Institute.

The initial production area of 20,000 square meters was enlarged to 30,000 square meters, now it is actively used for the production of various commercial equipment. It is possible to expand it further, since the plot allows.

Over the past 10 years, the plant has grown and been developed: the range of manufactured equipment has been constantly replenished and updated, thanks to the use of modern technological equipment, of automatic and CNC machines, the machine park has been developed and modernized.

Nowadays the head plant of Arneg LLC in Naro-Fominsk produces more than 50 models of refrigeration equipment (there are several hundreds of different modifications), multi-compressor units, check-out counters, isothermal and service doors, shelving.

All this work, of course, would have been impossible without the key personnel formed

over the years, who shares a common goal and does its best for the development of the company.

– *Five years ago, in 2014, the production capacity of Arneg LLC in Russia grew due to the second factory with the area of 10,000 square meters put in operation in Novosibirsk. It was done with the aim of expanding the production. Does it mean that the previous production capacity was not enough?*

– I'd like to precede the story about the Novosibirsk plant telling briefly about Arneg Group, founded in 1963 in the village of Marsango in the Veneto region.

Thanks to the founders of the Group, Mr. Luigi Finco and Mr. Roberto Marzaro, to their innate vision of the market and the ability to forecast its development, Arneg Group has grown from one plant to twenty production sites. Nowadays our Group is present in more countries than any other similar company. The construction of the plant in Novosibirsk was conditioned by the geographical extensiveness of Russia and convenient logistics position to the nearby markets of Siberia and the Central Asia countries. Moreover, the location of the plant in the Siberian region guarantees shorter delivery terms to the customers. The shipping from the factory is cheaper due to shorter distances. The plant in Novosibirsk became operative in only one year and a half. Since the start of its operation it has significantly enlarged the model range of the produced equipment. The sufficient space of the land-plot allows, if necessary, to expand production further.

– *The plant uses quality standards and the most advanced technologies developed by the parent company. What would be world standards and technologies?*

- It should be said that Arneg, in fact, is one of the manufacturers who stood at the origins of the formation of industry requirements and standards in the commercial refrigeration sector in the 60s. Over the past 55 years, the standards have changed following the changes of the market, while Arneg reacted promptly and flexibly to all market requirements. Arneg experts are heading international working groups aimed to develop and to adapt appropriate standards regarding equipment testing methods and their compliance with certain parameters.

- According to Russian and international standards in force, the plants have the most modern equipment. What kind of equipment do you use, what are its peculiarities?

- Arneg has always paid great attention to fitting factories with the most modern machinery and equipment. This rule is the same for all plants of the Group, since the production technologies are identical.

The head plant in Italy has an R&D center or, more simply, a research and testing laboratory, with six test rooms and a full range of control and measurement instrumentation, as well as a metrological department. The scope of the laboratory is to make the parameters of the prototypes of refrigeration cabinets comply with the required standards before starting mass production of new models. The results of the equipment testing are certified in accordance with the current standards. Recently, an ISO-certified test room has been installed at Naro-Fominsk plant.

The required machine-tool fleet is used for the production of the equipment. It includes,

inter alia, the most modern fully automated machines and robot work stations.

- ARNEG LLC manufactures and sells medium and low temperature equipment. The high quality of your products is commonly known. Tell us about the wide range that you produce.

- Arneg as a brand in general and as a plant in Russia in particular started with the production of medium and low temperature remote and plug-in equipment. Gradually expanding production and increasing capacity, the plants began to produce conventional, i.e. non refrigerated equipment for commerce. These are check-out counters, isothermal and service doors, shelving. We also produce condensing units and multicompressor units. In our work we rely upon the experience of leading factories of Arneg Group, we use patented accessories, which, among other things, is a guarantee of high quality of the final products. I would like to emphasize once again that we manufacture more than 50 models of refrigeration equipment only. Let's add here a dozen models of doors, several models of check-out counters, multirack units and shelving, and each of them in multiple versions. In general, we have a complete set of commercial equipment for equipping stores of any format from the smallest to hypermarkets, from discounters to grocery boutiques.

- What your products are remarkable for?

- First of all, our products are distinguished by quality and declared characteristics. The

data in the documentation regarding the equipment such as working temperature, refrigerating power, energy consumption are real and obtained as a result of thorough tests in the aforementioned laboratory. If the equipment is used as recommended it can serve for many years. We witness the cases of its continuous work for 15 and 20 years, although in the context of a modern, rapidly changing market, design is also important for many customers, and as we know, changes rapidly to be in line with the modern trends.

That's why we thoroughly work out the design of our products. It is no secret that many Russian manufacturers used Arneg design solutions as a sample when developing their own equipment. Let's remember the so called cubism style, when serve over counters with retro style straight glass became suddenly popular again.

Our products are distinguished by the most advanced innovations. Arneg was one of the first manufacturers to raise and develop the issue of energy-saving solutions for refrigeration equipment several years ago, when this idea was interesting to few in Russia and in the CIS. Nowadays, due to increase of the cost of electricity, energy saving has become a key factor and wise customers focus their attention not on the initial investments, but on the cost of ownership (i.e. the costs that the customer will bear for the lifetime of the equipment).

- What are the basic principles of your business?

- The principles of our business never change and are the same for all enterprises of Arneg Group.

The respect to the working staff as to the driving force of the enterprise and the basis of our work. Employees are the soul of our company, they support the common cause and contribute to its development.

The respect for nature and environmental protection in the framework of sustainable development policy. Our production equipment is fitted with all necessary systems that minimize harmful emissions into the environment.

We are glad and able to work with any customer: from small companies to the largest networks and are grateful to each our client for its loyalty.

The principles mentioned above are based on the matrix once formulated by the founders of Arneg Group, which in Italian sounds like this: Sognare con Etica, Coraggio, Buon Senso.

In English, this can be said as follows: realize dreams, being guided by ethics in relationships, using common sense and audacity.

Interview by Tatyana Chemodanova
www.arneg.ru

Company motto:

“QUALITY + RELIABILITY + INNOVATION”





Дмитрий Васильевич Белик – человек легендарный. Руководитель Сибирского научно-исследовательского и испытательного центра медицинской техники, доктор технических наук, заслуженный конструктор РФ, Дмитрий Васильевич возглавляет организацию без малого 30 лет, с момента ее создания. Более 40 лет занимается медицинскими разработками. Основные из них – хирургические системы для проведения операций с эффектом снижения кровопотерь с более точным иссечением удаляемых тканей.

Дмитрий Белик:

«ЗА 40 ЛЕТ МЕДИЦИНА МНЕ СТАЛА РОДНОЙ И БЛИЗКОЙ»

– Дмитрий Васильевич, вы – заслуженный конструктор РФ, изначально не были связаны с медицинской деятельностью. Скажите, пожалуйста, как так получилось, что вы плотно занялись медициной?

– В моей инженерной деятельности мне приходилось заниматься различными проектами – блоками радиостанций для авиации и морского флота, блоками торпед, но в какой-то момент пришло понимание, что благороднее работы, чем здоровье людей, нет.

40 лет назад на Новосибирском заводе точного машиностроения была запущена и поддержана Минздравом СССР программа производства электрохирургических аппаратов в различных модификациях. В те времена рассечение тканей человека во время операций проводилось скальпелями, с большими потерями крови и часто с гибелью людей во время операции.

Электрохирургические аппараты, созданные нами в СКБ, позволяли снизить кровопотери в десятки и сотни раз. Поэтому впоследствии нашими приборами были оснащены лечебные учреждения страны.

Новосибирские аппараты также поставлялись в военные госпитали Анголы, Афганистана, Вьетнама, Кампучии, Мозамбика, а также на экспорт в Германию, Грецию, Египет, Польшу, Францию, другие страны.

Электрохирургические аппараты, которые мы разработали, – «Жасмин», «Акация» – поставлялись в Афганистан в 80-х годах прошлого века во время выполнения интернационального долга и спасли не одну жизнь советских воинов.

Заслуженным конструктором РФ я стал благодаря тому, что мы обеспечивали

военные госпитали электрохирургическими аппаратами высокого уровня, а также за развитие некоторых направлений медицинского приборостроения – от пищеводных кардиостимуляторов, респираторов легкого, вакуумных систем, лапароскопической техники и до других разработок. Создавая новое медицинское изделие, всегда нужно контактировать и консультироваться со специалистами, имеющими медицинскую практику, – врачами высокой квалификации. А чтобы их понимать, необходимо изучать то направление медицины, в которое должно войти медицинское изделие как часть медицинской технологии. Поэтому эта тема мне стала близкой и родной!

Должен подчеркнуть, что создание таких медицинских изделий и доведение их до лечебной практики вполне сравнимо с созданием изделий для космической отрасли. Например, система управления хирургическим роботом «Да Винчи» взята из программ НАСА.

– Над чем вы работаете сейчас?

– Мы ведем разработку систем, которые позволят повысить эффективность работы хирургии. Это аспиратор для удаления экссудата с импедансной обратной связи, системы для ускоренного заживления трофических язв при сахарном диабете. Проводятся работы по созданию электрохирургического аппарата нового поколения. Также проводятся научные исследования и ОКР по созданию оборудования для реабилитации – это системы, снижающие риск внезапной смерти во сне при апноэ, система для восстановления памяти в послеинсультный период и система стимуляции кровотока при анемиях и после химиотерапии в онкологии.

Кроме того, сегодня СибНИИЦМТ – один из немногих центров в России и единственный от Урала до Дальнего Востока, имеющий аккредитацию Федеральной службы аккредитации на проведение технических испытаний в широком диапазоне номенклатуры медицинских изделий. Мы испытываем кардиокомплексы, приборы для функциональной диагностики, аппараты рентгенографические, компьютерные томографы, оборудование для облучения, реабилитации, приборы эндоскопические, офтальмологические, аппараты ингаляционного наркоза, вентиляции легких, аппараты вакуумнонагнетательные, ирригации, аспирации и другое.

– Как вы считаете, медицинские технологии, ранняя диагностика способны увеличить продолжительность жизни?

– Да, конечно. Благодаря техническому комплексному переоснащению российских клиник диагностическим оборудованием, как лабораторным, так и оборудованием для диагностики патологий внутренних полостей организма человека, достигнута возможность 90%-го раннего определения массовых заболеваний, таких как кардио-, онко-, желудочно-кишечного тракта, невропатологий, что дает определенную гарантию исцеления больного.

Нужно отметить, что аппаратура: наркозно-дыхательная, гамма-ножи, хирургические роботы, искусственных органов (почка, сердце, легкое и т. д.) лапароскопическое оборудование – позволяет проводить малоинвазивные операции, что дает возможность выживаемости пациентов в перспективе 10–15 лет даже при усложненных обстоятельствах.

Все перечисленное позволяет говорить о возможности роста продолжительности жизни как женщин, так и мужчин, потому что более точная диагностика дает врачу направление правильного лечения. Химфарминдустрия тоже «подросла» за эти годы и позволяет сдерживать развитие тяжелых заболеваний, что дает возможность увеличивать в итоге продолжительность жизни каждого россиянина при своевременном обращении к врачу.

– Какие новые прогрессивные технологии вы могли бы привести в пример, если говорить о технологиях лечения?

– Я не врач, но могу привести пример прогрессивной технологии удаления опухолей рассредоточенными потоками гамма-излучений, без обильных кровотечений, с минимизацией пораженного поля. Фактически во внутренней полости, где имеется опухоль, возникает энергетическая высокотемпературная зона, ликвидирующая пораженные клетки. По техническому



оснащению и особенно по переоснащению клиник оборудованием наша страна, конечно, отстает от развитых стран.

Необходимо создавать отдельную отрасль – медицинскую промышленность.

В связи с тем, что высокие медицинские технологии реализуются преимущественно в крупных городах, необходимо продвижение их на остальной территории России. Иногда это экономически нерентабельно, поэтому будущее – за телемедициной. Ведь жизнь одного человека – это великая ценность, а если посмотреть с точки зрения репродукции населения нашей страны, то это просто необходимо.

Татьяна Чемоданова,
специальный корреспондент

Мое убежденное мнение:

НАШЕЙ СТРАНЕ НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ МЕДИЦИНСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – С НАУЧНЫМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ, СОЗДАНИЕМ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СУБСТАНЦИЙ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, РАЗРАБОТКОЙ СОВРЕМЕННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Dmitry Belik:

“FOR 40 YEARS, MEDICINE HAS BECOME DEAR AND CLOSE TO ME”



Dmitry Vasilyevich Belik is a legendary man. The head of the Siberian Research and Test Center for Medical Technology, Doctor of Technical Sciences, Honored Engineer of the Russian Federation, Mr. Belik has been heading the organization for almost 30 years since its foundation.

He has been involved in medical research for over 40 years. The main ones are surgical systems for performing operations with the effect of reduced blood loss and more precise excision of the tissues removed.

– *Mr. Belik, you are the Honored Engineer of the Russian Federation, but initially you were not engaged in medical activities. Tell me, please, how did it happen that you started working in medicine?*

– In my engineering activities, I had to deal with various projects — blocks of radio stations for aviation and the navy, blocks of torpedoes, but at some point I understood that there was no more honorable job than people’s health.

40 years ago, a program for the production of electro-surgical devices in various modifications was launched and supported at the Novosibirsk Plant of Precision Engineering. In those days, the dissection of human tissues during operations was carried out with scalpels, with large blood losses and often with the death of people during operations.

Electrosurgical devices, created by us in the Special Design Bureau, allowed reducing blood loss by tens and hundreds times. Therefore, subsequently, medical institutions of the country were equipped with our devices.

Novosibirsk devices were also delivered to the military hospitals of Angola, Afghanistan, Vietnam, Kampuchea, Mozambique, and also exported to Germany, Greece, Egypt, Poland, France, and other countries.

The electro-surgical devices that we developed, Jasmine and Acacia, were shipped to Afghanistan in the 1980s during the fulfillment of international duty and saved many lives of Soviet soldiers.

I became an Honored Engineer of the Russian Federation due to the fact that we provided military hospitals with high-level electro-surgical devices, as well as for the development of some areas of medical instrument engineering – from esophageal pacemakers, lung expanders, vacuum systems, to laparoscopic equipment and other developments. Creating a new medical product, you should always contact and consult with specialists who have medical practice – highly qualified doctors. And in order to understand them, it is necessary to study the area of medicine into which a medical device must enter as part of medical technology. Therefore, this area has become dear and close to me!

I must emphasize that the creation of such medical devices and bringing them to medical practice is quite comparable with the creation of products for the space industry. For example, the control system of the surgical robot Da Vinci is taken from NASA programs.

– *What are you working on now?*

– We are developing systems that will improve the efficiency of surgery. It is an aspirator for removing exudate with impedance feedback, a system for accelerated healing of trophic ulcers in diabetes mellitus. Work is underway to create a new generation electro-surgical apparatus. R&D work on the development of equipment for rehabilitation is also carried out – these are systems that reduce the risk of sudden death in sleep during apnea, a system for restoring memory in the post-stroke period, and a system for stimulating blood formation during anemia and after chemotherapy in oncology.

In addition, today SibNIICMT is one of the few centers in Russia and the only one from the Urals to the Far East that has been accredited by the Federal Accreditation Service for conducting technical tests in a wide range of medical products nomencla-

ture. We test cardiocomplexes, devices for functional diagnostics, radiographs, computerized tomography, equipment for irradiation, rehabilitation, endoscopic, ophthalmic, anesthetic and respiratory anesthesia, lung ventilation, irrigation, aspiration and other.

- Do you think medical technology, early diagnosis can increase life expectancy?

- Yes, of course. Thanks to technical complex re-equipment of Russian clinics with diagnostic equipment, both laboratory and diagnostic equipment for pathologies of the internal cavities of the human body, 90% of the early identification of mass diseases, such as cardio-, onco-, gastrointestinal tract, and neuropathologies, is achieved, which gives a certain guarantee of healing the sick.

It should be noted that anesthesia and respiratory equipment, gamma knives, surgical work, artificial organs (kidney, heart, lung, etc.), laparoscopic equipment – allows for minimally invasive surgery, which helps patients to survive for another 10-15 years even under complicated circumstances.

All of the above allows us to talk about the possibility of increasing the life expectancy of both women and men, because a more accurate diagnosis gives the doctor the direction of proper treatment. The chemical and pharm industry has also “grown up” over the years and allows us to restrain the development of serious diseases, which makes it possible to increase in the end the life expectancy of each Russian with timely visit to a doctor.

- What new advanced technologies could you cite as an example, if we talk about treatment technologies?

- I'm not a doctor, but I can give you an example of a progressive technology for the removal of onco-tumors with dispersed streams of gamma radiation, without abundant bleeding and minimization of the affected area. In fact, in the internal cavity, where there is a tumor, a high-temperature energy zone appears, eliminating the affected cells. Our country, of course, lags behind the developed countries in terms of technical equipment and especially in re-equipping clinics with equipment.

It is necessary to create a separate industry – the medical industry.

Due to the fact that high medical technologies are implemented mainly in large cities, it is necessary to promote them in the rest of Russia. Sometimes it is economically unprofitable, so the future is in telemedicine. After all, the life of one person is a great value, and if you look at it from the point of view of the reproduction of the population of our country, then it is simply necessary.

Tatyana Chemodanova,
special correspondent



I'm convinced that:

OUR COUNTRY NEEDS TO BE CREATED AS AN INDEPENDENT BRANCH OF THE MEDICAL INDUSTRY – WITH SCIENTIFIC RESEARCH, THE CREATION OF DOMESTIC SUBSTANCES OF MEDICINES, THE DEVELOPMENT OF MODERN MEDICAL EQUIPMENT, DEVICES AND CONSUMABLES.



В НАЧАЛЕ БЫЛО СЛОВО...

Переводческое агентство АУМ – первая частная компания в Новосибирске, предоставляющая услуги по переводу и локализации. Агентство было создано еще в 1995 году и за годы работы установило крепкое долгосрочное сотрудничество со многими российскими и зарубежными клиентами. Сотрудники АУМ прекрасно знают, что необходимо бизнесу, и выполняют работу любой сложности быстро и профессионально. При выводе продукции на зарубежные рынки перевод может сыграть решающую роль. Какую именно, нам рассказала Татьяна Юрьевна Аврасина, директор агентства АУМ.

– Какова роль перевода для импорта и экспорта продукции?

– Перевод напрямую влияет на интерес аудитории к бренду и на объем продаж. В современном мире важно не только качество продукции, но и ее восприятие глазами потребителя. Необходимо учитывать особенности целевой аудитории той страны, в которую осуществляется экспорт. Особое значение этот фактор может иметь при размещении информации о себе и своем продукте на сайте или в рекламных материалах – буклетах, видеороликах. Чтобы продвинуть продукт на зарубежном рынке, надо так представить информацию, чтобы она точно совпала с культурным кодом потребителя.

– Что еще должен учитывать экспортер при выводе своего продукта на зарубежный рынок?

– Первостепенная задача компании – выстроить систему экспортных продаж. Далеко не всегда заранее известно, какой из каналов продвижения окажется более эффективным, поэтому лучше подойти к вопросу комплексно – перевести на иностранный язык сайт, каталоги продукции, коммерческие предложения, подготовить субтитры или дубляж к видеороликам. Важно, чтобы все было переведено в едином стиле и в соответствии с выбранной маркетинговой стратегией. Переводческое агентство в таком случае может взять на себя не только все проектные работы и контроль качества, но и консультационные услуги, помогая партнерам выстраивать процесс подготовки материалов для зарубежного рынка.

Важную роль играют сроки, когда перевод документов «нужен вчера». Ресурсами для выполнения столь ответственных задач может обладать только агентство. К примеру, мы, находясь в Новосибирске, принимаем заказы на перевод со всего мира и способны быстро собирать команду под любой проект независимо от языковой пары и срочности.

– Какие специфические услуги может оказать ваше агентство заказчику?

– Разумеется, в первую очередь, это качественный перевод по вашей тема-

СПРАВКА:

С МОМЕНТА СВОЕГО ОСНОВАНИЯ АУМ ОСТАЕТСЯ БЕССПОРНЫМ ЛИДЕРОМ ЗА УРАЛОМ И ВХОДИТ В ТОП РОССИЙСКИХ ПЕРЕВОДЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ АССОЦИАЦИИ ПО ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЛОКАЛИЗАЦИИ (GALA). АГЕНТСТВО ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА БЕЗУПРЕЧНОСТЬ ПЕРЕВОДА И УДОБСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ. КЛЮЧЕВЫЕ СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА – УНИКАЛЬНАЯ КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ И ПРИМЕНЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ВЫСОКОГО УРОВНЯ СЕРВИСА И КАЧЕСТВА ПРОДУКТА ЯВЛЯЕТСЯ ПОСТОЯННОЕ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ ДЛЯ ТАКИХ КОМПАНИЙ, КАК APPLE, AMAZON, «САХАЛИН ЭНЕРДЖИ», NESTLE, SKYSCANNER И МНОГИХ ДРУГИХ МИРОВЫХ БРЕНДОВ. АУМ ПЕРЕВОДИТ СВЫШЕ МИЛЛИОНА СЛОВ В ГОД. БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ СВОЕЙ ВЫРУЧКИ АГЕНТСТВО ПОЛУЧАЕТ ОТ ЭКСПОРТА УСЛУГ ПЕРЕВОДА.

тике. В составе агентства 6 профилированных групп по основным отраслям. В базе АУМ более 700 переводчиков, работающих в узких тематиках. Особо хотелось бы подчеркнуть наши компетенции в области ИТ и локализации ПО. Накоплен огромный опыт переводов патентов в области медицины, фармацевтики, биотехнологий.

Для организаций, которые проводят системное обучение и развитие персонала, мы успешно адаптируем зарубежные материалы по менеджменту и маркетингу, обучающие курсы. Более 10 лет в этой сфере мы переводим для Московской школы управления Сколково.

Наши клиенты часто обращаются к нам за услугами устного перевода, который востребован на встречах с иностранными партнерами, международных конференциях и семинарах. Организовать устный синхронный и последовательный перевод мы можем в любой точке мира.

Еще один аргумент в пользу работы с АУМ – это оптимизация затрат за счет использования технологий автоматизации перевода. Например, технология Translation Memory позволяет накапливать «переводческую память», т.е. фиксировать переведенные ранее сегменты текста из предыдущих материалов клиента и затем использовать их повторно. Благодаря этому можно устанавливать отдельные низкие ценовые ставки для сегментов, полностью или частично совпадающих с накопленной «памятью». Такие технологические решения всецело оправдывают себя в долгосрочной перспективе: они позволяют не только снижать денежные и временные затраты на перевод, но и поддерживать единообразие терминологии и всегда иметь доступ ко всем ранее переведенным материалам.

– Что вы можете посоветовать нашим потенциальным клиентам?

– Зарубежный рынок насыщенный и профессиональный, конкуренция очень сильна. Чтобы иметь успех, все аспекты бизнеса должны быть организованы на высшем уровне. На наш взгляд, в такой ситуации руководству компании лучше всего сосредоточиться на своих сильных сторонах, на том, что, кроме них, не сможет сделать никто – то есть на развитии своего уникального продукта, ноу-хау.

А непрофильные задачи, к которым относится и перевод, отдавать на аутсорсинг надежным клиентоориентированным партнерам. Именно таким партнером мы и являемся на протяжении многих лет для наших действующих заказчиков. Мы заинтересованы в их развитии и всегда готовы оказать комплексную лингвистическую поддержку.

КОНТАКТЫ:

Переводческое агентство АУМ,
г. Новосибирск
www.aum.ru
E-mail: aum@aum.ru
Телефон: +7 (383) 209-20-11



IN THE BEGINNING WAS THE WORD...

AUM Translation Services is the first private company in Novosibirsk that provides translation and localization services. The company was established in 1995 and has developed strong long-term cooperation with many Russian and foreign clients over the years. AUM employees are in close touch with all business needs and are well-skilled to promptly perform any complex task. When companies place their products on overseas markets, translation plays the key role. Tatyana Avrasina, the director of AUM Translation Services Ltd, will tell us more about this.

- What is the role of translation in import and export of products?

Translation directly affects sales volume and can impact the audience perception of the brand. Not only quality of products is important in the modern world, but also how the consumers perceive them. It is necessary to take into account the target audience characteristics in the country to which products will be exported. This factor may be particularly important when posting information about yourself and your product on website or in advertising materials such as booklets and videos. To promote a product in the foreign market, it is necessary to provide the information in such a way that it would match the cultural code of a target consumer.

- What else the exporter should take into account when entering a foreign market?

The building of an export sales system is crucial. The best way is to approach the issue comprehensively, i. e. to translate the website, product catalogs and commercial proposals into a foreign language as it is far not always clear beforehand what promotion channel is going to be the most effective. Everything shall be translated in the uniform way. Linguistic consulting is an integral part of our client relations in preparing materials for the foreign market.

Meeting the deadlines is extremely important as the translation is often required ASAP. Only an agency has resources for performing such demanding tasks. For example, being located in Novosibirsk, we accept requests for translation from the customers located all around the world and at their business hours, and are able to promptly arrange a team for any urgent project, regardless of the language combination.

- What specific services can your agency provide to the customer?

High-quality translation on the given subject is the first and foremost we provide the customer with. The agency has 6 dedicated teams for major industries. The AUM base

embraces more than 700 translators working in narrow subjects. We'd like to make special mention of our broad expertise in IT and software localization. We have also accumulated vast experience in the translation of patents in the field of medicine, pharmaceuticals, biotechnologies.

For organizations that conduct regular staff trainings, we successfully adapt foreign materials on management and marketing, training courses. In this field we have been translating for the Moscow School of Management SKOLKOVO for more than 10 years.

We often provide our clients with quality interpreting services, which are in demand at meetings with foreign partners, international conferences and workshops. I want to stress the fact that we provide this service in any geographic location.

Being a one-stop shop, we perform all the necessary work on the preparation of materials: typesetting, prepress, dubbing in the recording studio, etc.

We also consider such issue as the exporter's expenses, including the translation costs. And that is another argument in favor of working with an agency, AUM in particular. The advantage is that in our work we use such resource as Translation Memory that we accumulate on a continuous basis. This technology is really worth using in long-term cooperation with the agency: once translated, the segments of text from previous materials are automatically inserted into the new translation. This allows reducing the price of such segments and avoiding the annual increase of translation rates. The technology also enables the agency and the client to maintain the unity of terminology, to reduce the working time on the project and always to have access to all the previously translated materials.

- What can you advise to your prospective clients?

The foreign market is very saturated and professional; the competition is very tough. To succeed, all aspects of the business shall integrate the best industry practices. We believe that management of any company shall focus on their strengths and areas of deep expertise where nobody can surpass them, i. e. on the development of their own know-how.

As for the non-core tasks, such as translation, they are better to be outsourced to reliable customer-oriented partners who are ready to perform work of any complexity in a short time. For many years we have been such a partner for our existing clients. We are ready to facilitate their development and are always eager to provide comprehensive linguistic support.

REFERENCE:

SINCE ITS ESTABLISHMENT, AUM REMAINS THE UNQUESTIONABLE LEADER IN THE RUSSIAN ASIA AND RANKS AMONG THE TOP RUSSIAN TRANSLATION COMPANIES. IT IS ALSO A MEMBER OF THE INTERNATIONAL GLOBALIZATION AND LOCALIZATION ASSOCIATION (GALA). THE AGENCY IS BETTING ON THE IMPECCABILITY OF TRANSLATION AND CONVENIENT COMMUNICATIONS FOR THE CUSTOMERS. THE UNIQUE TEAM OF PROFESSIONALS AND THE USE OF ADVANCED INDUSTRY TECHNOLOGIES ARE THE KEY COMPONENTS OF SUCCESS. REGULAR AND SUCCESSFUL PERFORMANCE OF TRANSLATION TASKS FROM APPLE, AMAZON, SAKHALIN ENERGY, NESTLE, SKYSCANNER AND MANY OTHER GLOBAL BRANDS PROVES THE HIGH QUALITY OF AUM SERVICES AND PRODUCTS. AUM TRANSLATES OVER A MILLION WORDS PER YEAR. MOST OF ITS REVENUES THE AGENCY RECEIVES FROM THE EXPORT OF TRANSLATION.

CONTACTS

AUM Translation Services, Novosibirsk
www.aum.ru
E-mail: aum@aum.ru
Phone: +7 (383) 209-20-11



РАСШИРИТЬ ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Сделав ставку на контейнерную логистику, Евросиб инвестирует в терминал

О бъем контейнерных перевозок в Новосибирской области растет высокими темпами. По итогам 2017 и 2018 гг. прирост составлял 25% и 23% соответственно. Это обусловлено не только общей тенденцией контейнеризации грузов, но и колоссальным ресурсным потенциалом региона. Расположение на главной железнодорожной магистрали страны – Транссибе – сделало Новосибирск важнейшим узлом, куда стекаются и где перераспределяются контейнерные потоки. Для освоения объемов переработки, снижения материальных и временных затрат на перевозку операторы рынка реализуют программы развития собственных объектов транспортной инфраструктуры.

Одним из ключевых игроков в Сибирском федеральном округе на рынке контейнерных перевозок является компания «Евросиб СПб – транспортные системы», более 25 лет осуществляющая комплексное обслуживание в рамках железнодорожных грузовых перевозок для ключевых отраслей экономики. Свое присутствие в регионе оператор укрепил строительством современного транспортно-логистического центра «Евросиб – Терминал – Новосибирск» (ТЛЦ), который был введен в эксплуатацию в 2008 году. Инфраструктурному объекту была уготована роль связующего звена между грузоотправителями и потребителями Дальнего Востока, Северо-Запада и центральной части России. Терминал расположился на границе города, имеет выходы на станцию Иня-Восточная и федеральные автомобильные трассы, соединяющие Новосибирск с городами Западной и Восточной Сибири.

С момента запуска терминал прошел несколько этапов развития, в результате была увеличена протяженность собственных железнодорожных путей, расширена контейнерная площадка, установлено дополнительное оборудование, которое позволило существенно нарастить грузооборот. За это время мы расширили компетенции и повысили профессионализм, выработали принципы сервисного обслуживания, главные из которых – качество, надежность и индивидуальный подход, – отмечает директор филиала ЗАО «Евросиб СПб-ТС» в г. Новосибирск Сергей Волчков.

Терминал не перестает развиваться, увеличивать мощности и накапливать опыт. Выбранный вектор соответствует главной тенденции рынка – повышению уровня контейнеризации грузов на железной дороге. Из трех терминалов, функционирующих в Новосибирске, ТЛЦ Евросиб по итогам прошлого года продемонстрировал наибольший рост по контейнерообороту (+35%),

общий объем обработки составил более 70 тыс. TEU. Сегодня компания реализует порядка 10 регулярных контейнерных сервисов с опорой на собственную инфраструктуру в Сибири. Поезда работают на внутрироссийских и экспортно-импортных направлениях.

Формированию и запуску через терминал международных сервисов содействует работа Новосибирского Восточного таможенного поста, который был открыт на территории ТЛЦ в 2009 году. Таможенная очистка осуществляется на складе временного хранения, для обеспечения грузам соответствующих условий он оснащен всеми необходимыми инженерными системами.

Чтобы соответствовать растущему рынку, иметь возможность развивать собственную сеть контейнерных поездов, участвовать в партнерских проектах, в конце прошлого года Евросиб запустил процесс модернизации терминала.

– В основу концепции развития легла идея кратного увеличения емкости и перерабатывающей способности терминала за счет реконструкции путевого развития, строительства дополнительных складских площадок. Помимо основной территории, мы намерены задействовать резервную площадь – 13 га. Именно на ней планируется строительство железнодорожных путей, создание зоны осмотра и приема контейнеров с автотранспорта, склада временного хранения грузов, – говорит Сергей Волчков. – Кроме того, проект предусматривает установку

современных высокоэффективных козловых контейнерных кранов на рельсовом ходу. Для нас это является принципиально новым решением. Переход от ричстакеров к технологии, совмещенной с крановой, будет осуществлен поэтапно. Новые мощности будут вводиться в строй без остановки производства, что даст возможность сократить издержки.

Проект реализуется в 3 этапа до 2024 года. Постепенно, в соответствии с каждым этапом, будут осуществляться инвестиции для достижения годовых объемов переработки 150-200-250 тыс. TEU. Со следующего года программой модернизации терминала запланировано продление железнодорожных путей и увеличение емкости контейнерной площадки, к концу 2021 года она должна составить 9,5 тыс. TEU.

В настоящий момент полностью обновлен парк перегрузочной техники высокопроизводительными ричстакерами Kalmar (Швеция), активно идет работа по внедрению современного программного обеспечения – системы управления терминалом SOLVO.TOS. Программа обладает мощным функционалом для автоматизации выдачи работ операторам перегрузочной техники с учетом минимизации стоимости выполнения операций. Внедрение будет нацелено на оптимизацию расстановки контейнеров по площадке, сокращение непроизводительных перемещений груза и пробегов техники за счет расчета минимальных значений.

– Система внедряется с учетом особенностей терминала. Важным было

добавить функционал для обеспечения работы с подвижным составом, планирования поездов и одиночных отправок, существенно доработан онлайн-кабинет клиента. Запуск системы в промышленную эксплуатацию назначен уже на конец декабря. Использование SOLVO.TOS позволит нам повысить эффективность обработки контейнеров на 15%, – приводит результаты расчетов Сергей Волчков.

Реализуя план технической модернизации терминала, компания «Евросиб СПб – транспортные системы» намерена развивать контейнерную логистику путем расширения номенклатуры перевозимых грузов и организации новых маршрутов.

В данное время специалисты ТЛЦ осваивают новые технологии перевозки сельскохозяйственных грузов, уже осуществляют отправки пиломатериала в контейнерах, на что в экспортных направлениях (Китай, страны АТР) существует высокий спрос. Между тем, организацией сервисов назначением до Владивостока и Находки Евросиб создает дополнительные возможности для формирования мультимодальных маршрутов.

За время работы ТЛЦ «Евросиб – Терминал – Новосибирск» зарекомендовал себя надежным и стабильным партнером. Планируемое обновление расширит границы возможностей ТЛЦ в сфере предоставления услуг, тем самым повысит конкурентоспособность и усилит позиции на транспортно-логистическом рынке.





TO EXPAND THE SCOPE OF OPPORTUNITIES

Betting on container logistics, Eurosisb invests in a terminal

The volume of container traffic in the Novosibirsk region is growing rapidly. According to the results of 2017 and 2018 the increase was 25% and 23%, respectively. This is due not only to the general trend of containerization of goods, but also to the enormous resource potential of the region. The location on the country's main railway, the Trans-Siberian Railway, made Novosibirsk the most important hub where container flows are concentrated and redistributed. To develop refining volumes, reduce material and time costs for transportation, market operators implement programs to develop their own transport infrastructure facilities.

One of the key players in the container transportation market of the Siberian Federal District is the Eurosisb SPb – Transport Systems company, which has been providing complex services in the framework of rail freight transportation for key industries for over 25 years. The operator strengthened its presence in the region by building the modern transport and logistics center Eurosisb-Terminal-Novosibirsk (TLC), which was commissioned in 2008. The infrastructure object was assigned the role of a link between shippers and consumers of the Far East, North-West and central Russia. The terminal is located on the border of the city, has access to the Inya-Vostochnaya station and federal highways connecting Novosibirsk with the cities of Western and Eastern Siberia.

“Since its launch, the terminal has gone through several stages of development, as a result, the length of its own railways was increased, the container site was expanded, additional equipment was installed, which allowed the company to significantly increase cargo turnover. During this time, we have expanded our competencies and professionalism, developed the principles of after-sales service, the main of which are quality, reli-

ability and an individual approach,” notes Sergey Volchkov, director of the branch of Eurosisb SPb-TS CJSC in Novosibirsk.

The terminal does not stop developing, increasing capacity and gaining experience. The selected vector corresponds to the main market trend – increasing the level of containerization of goods by rail. Last year the TLC Eurosisb terminal showed the largest growth in container traffic (+35%) among the three terminals operating in Novosibirsk, the total processing volume amounted to more than 70 thousand TEU. Today the company sells more than 10 regular container services based on its own infrastructure in Siberia. Trains operate in domestic and export-import directions.

The formation and launch of international services through the terminal is facilitated by the work of the Novosibirsk Eastern Customs Post, which was opened on the territory of the TLC in 2009. Customs clearance is carried out in a temporary storage warehouse, to ensure that the cargo is in appropriate conditions, it is equipped with all necessary engineering systems.

Eurosisb has launched the terminal modernization process to meet the growing market, to be able to develop its own network of

container trains, participate in partnership projects.

“The concept of development was based on the idea of a multiple increase in the capacity and processing capacity of the terminal due to the reconstruction of track development and the construction of additional storage sites. In addition to the main territory, we intend to use the reserve area of 13 hectares. It is on it that it is planned to build railways, create an area for inspecting and receiving containers from vehicles, and a temporary warehouse for cargo,” says Sergey Volchkov. “In addition, the project provides for the installation of modern high-performance gantry container cranes on a rail track. For us, this is a fundamentally new solution. The transition from reach stackers to technology combined with crane technology will be carried out in stages. New capacities will be commissioned without stopping production, which will make it possible to reduce costs.”

The project is implemented in 3 stages until 2024. Gradually, in accordance with each stage, investments will be made to achieve processing volumes of 150-200-250 thou-

sand TEU. Starting next year, the terminal modernization program plans to extend railways and increase the capacity of the container site, by the end of 2021 it should amount to 9.5 thousand TEU.

At the moment, the fleet of reloading equipment has been completely updated with Kalmar high-performance reach stackers (Sweden), work is underway to introduce modern software – the Solvo.TOS terminal management system. The program has powerful functionality for automating the issuance of work to operators of transshipment equipment while minimizing the cost of operations. The implementation will be aimed at optimizing the placement of containers on the site, reducing unproductive cargo movements and vehicle mileage by calculating the minimum values.

“The system is being implemented taking into account the features of the terminal. It was important to add functionality to ensure work with rolling stock, train planning and single departures, the client’s online office was substantially improved. The launch of the system into commercial operation is scheduled for the end of December. Using

Solvo.TOS will allow us to increase the efficiency of container handling by 15%,” Sergey Volchkov gives the calculation results.

Implementing the plan for the technical modernization of the terminal, Eurosisb SPb – Transport Systems intends to develop container logistics by expanding the range of goods transported and organizing new routes.

Currently, TLC specialists are mastering new technologies for transporting agricultural goods, they are already sending lumber in containers, for which there is a high demand in export destinations (China, Asia-Pacific countries). Meanwhile, Eurosisb creates additional opportunities for the formation of multimodal routes by organizing services for shipments to Vladivostok and Nakhodka .

During its operation, the transport and logistics center Eurosisb-Terminal-Novosibirsk has established itself as a reliable and stable partner. The planned modernization will expand the boundaries of the TLC’s capabilities in the provision of services, increasing its competitiveness and further strengthening its market position.



Валерий Федякин:

«КАРБОН» –

ДЛЯ НАС ЗВУЧИТ

ГОРДО!»

ЗАО «Карбон» занимается добычей нефти Северо-Копанского месторождения в Оренбургской области. Недавно в жизни компании состоялось знаменательное событие – торжественный пуск попутного газа от ЗАО «Карбон» в газотранспортную систему ООО «Газпром добыча Оренбург». О горизонтах сотрудничества, о формуле успеха мы говорим с генеральным директором ЗАО «Карбон» Валерием Андреевичем Федякиным.



ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ДЕТСТВА

Еще в детстве судьба уготовила Валерию Андреевичу Федякину будущее, связанное с важнейшей топливно-энергетической отраслью страны. Детство и юность прошли в рабочем поселке Черноречье Заводского района города Грозного, в поселке жили в основном сотрудники и персонал нефтехимического комплекса – завода имени 50-летия СССР. В 70-е и 80-е годы прошедшего столетия Чечено-Ингушская Республика была крупным промышленным центром нефтехимической промышленности и добычи углеводородного сырья.

С малых лет Валерий Федякин помнит ни с чем не сравнимый запах углеводородного сырья и нефти... Особую романтику удавалось ощутить, когда любопытным мальчишкам удавалось «пробраться» на нефтяные промыслы, где вокруг стояли нефтяные вышки и станки-качалки, мощное технологическое оборудование нефтехимических заводов, резервуары и емкости, железнодорожные пути и терминалы... Поэтому выбор профессии был предопределен с рождения. Учеба в Грозненском нефтяном институте им. Миллионщикова, после окончания института в 1990 году молодой специалист был направлен на предприятие «Оренбург Газпром» в Карачаганакское газопромислое управление» г. Аксай, где начал свою трудовую деятельность. В 1993 году был переведен в город Орен-

бург в новое сформированное управление по разведке и освоению новых месторождений нефти и газа. Основной задачей УРИОНИМ было освоение и опытно-промышленная эксплуатация ранее разведанных месторождений залежей углеводородного сырья вокруг крупнейшего в Европе Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения. Задачи перед управлением стояли серьезные, и, соответственно, требовались высококвалифицированные специалисты. В 2000 году получил вторую специальность – «разработка нефтяных и газовых месторождений» Московской академии нефти и газа им. Губкина.

«КАРБОН» ДЛЯ НАС ЗВУЧИТ ГОРДО!

ЗАО «Карбон» образовано в 2000 году, но название возникло ещё в 1993. По мере изучения окрестных земель геологоразведкой в 1980-86 годах открывались небольшие локальные залежи-спутники, в числе которых и наше Северо-Копанское месторождение.

В 1991 году его запасы были поставлены на баланс, тогда и началась история предприятия. Собственно, «карбон» в переводе с английского означает «уголь», или «углерод», химический элемент в таблице Менделеева. Геологические отложения, в которых были обнаружены углеводородные запасы нашего месторождения, относятся к карбонатным породам, так называемым среднему

и верхнему карбону, каменноугольному геологическому периоду палеозойской эры (около 300 млн лет назад). Скорее всего, геологи и назвали наше месторождение в честь этих продуктивных пород. Мы для себя «переводим» название «Карбон», скорее, не как «углерод», а как «черный алмаз», драгоценный самородок. И гордимся им!

О ЗНАМЕНАТЕЛЬНОМ И ЗНАЧИМОМ СОБЫТИИ

– Валерий Андреевич, попасть в систему газопровода ПАО «Газпром добыча Оренбург» – событие знаменательное. Это принципиально новый этап в деятельности ЗАО «Карбон»?

– Да. В последние годы подобные проекты реализуются не так часто. В проект акционеры ЗАО «Карбон» инвестировали более 150 миллионов рублей, его удалось реализовать за год. Кто-то сомневался, а мы верили, что сможем это сделать.

Для наших предприятий это взаимовыгодный проект, реализация которого дает возможность утилизировать попутный газ с Северо-Копанского месторождения в газотранспортную систему ООО «Газпром добыча Оренбург», а не сжигать газ на факелах.

Реализация проекта решает и экологические проблемы, связанные с сжиганием попутного газа на факелах и выбросах в атмосферу вредных веществ, образован-

ных при сжигании. По сути, до этого на факелах сжигалось ценное углеводородное сырье.

А для ООО «Газпром добыча Оренбург» реализация проекта позволяет дополнительно загрузить производственные мощности, задействовать газотранспортную систему. Разработка Оренбургского газового комплекса идет уже более 50 лет, ОНГКМ за это время уже давно преодолело планку максимальных нагрузок оборудования и газотранспортной системы, поэтому для ООО «Газпром добыча Оренбург» стратегически важно искать новые ресурсные базы и источники поступления продукции.

В нашей области в непосредственной близости к газотранспортной системе ПАО «Газпром» находится немало нефтегазовых месторождений, которые потенциально являются именно теми источ-

– Мы уже сейчас начали прорабатывать проект новой системы сбора УВС (углеводородное сырье) с использованием газлифтного способа эксплуатации нефтяных скважин. Его суть в том, что объемы свободного газа высокого давления будут перераспределены по системе внутри промысловых трубопроводов в нефтяные скважины, где он под собственным давлением будет закачиваться в затрубное пространство в нефтяных скважинах. Там плотность нефти более тяжелая из-за присутствия водонефтяной эмульсии, поэтому масса более вязкая и менее подвижная при подъеме на поверхность. Свободный газ будет закачиваться в скважины на определенные глубины, нефть будет смешиваться с газом, в результате чего плотность уменьшится, а продукция скважины станет более легкой и подвижной, таким образом,

ПАО «Газпром». В 2015 году вы, создав команду профессионалов, возглавили компанию «Карбон» как антикризисный управляющий. Что вы поняли за это время?

– Я прошел очень хорошую школу подготовки специалистов на предприятиях Газпрома. Основы подготовки кадров в Газпроме заложены еще в Советском Союзе. Я получил советское образование и считаю советскую систему образования самой лучшей в мире. В высшей школе нас учили на инженеров, а не на менеджеров, как сейчас, с первого курса мы проходили производственные практики на предприятиях. Как правило, нас закрепляли за опытными руководителями-наставниками производственной практики. Поэтому по окончании вуза мы уже были готовыми инженерно-техническими специалистами.



никами и ресурсной базой для загрузки Оренбургского газового комплекса, которому в настоящее время требуется загрузка производственных мощностей. Реализация нашего совместного проекта с ООО «Газпром добыча Оренбург» является отличным примером для других нефтегазодобывающих предприятий, как на взаимовыгодных условиях можно успешно сотрудничать с ПАО «Газпром».

О ПЕРСПЕКТИВАХ

– Какие перспективы открываются перед ЗАО «Карбон» в связи с подключением к узлу ООО «Газпром добыча Оренбург»? Каков механизм прохода газа в газотранспортную систему?

облегчится подъем нефти по лифту НКТ скважины на поверхность. Далее нефтегазовая смесь под высоким давлением за счет газлифтного газа будет направляться на установку подготовки нефти и газа, где попутный газ будет освобождался на сепарационных ступенях и под собственным давлением транспортироваться в газотранспортную систему ПАО «Газпром», а нефть будет направляться на дальнейшую подготовку.

ГОРЖУСЬ ТЕМ, ЧТО В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ НАС УЧИЛИ НЕ НА МЕНЕДЖЕРОВ, А НА ИНЖЕНЕРОВ!

– За вашими плечами – четверть века работы на предприятиях

О СТРАТЕГИИ И НОВОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СХЕМЕ

– Командой профессионалов-единомышленников была подготовлена новая технологическая схема разработки месторождения на перспективу. Что в нее входит?

– Новая технологическая схема разработки месторождения рассчитана до 2081 года, и если учесть, что месторождение уже эксплуатируется с 2000 года, то полная разработка месторождения рассчитана на 80 лет. Основные принципы, заложенные в технологическую схему разработки, – это бережное отношение к ресурсам, чтобы следующие поколения могли использовать сохраненную ресурс-

ную базу и применять более современные и передовые технологии нефтегазодобычи. Сейчас существующие технологии добычи УВС позволяют извлечь не более 30-35% от общих запасов нефти в недрах.

ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОЛОГИЧЕСКОМ МОНИТОРИНГЕ

В Оренбургской области вопросы экологической и промышленной безопасности на предприятиях нефтегазового сектора стоят очень остро. Одним из отягчающих факторов экологической обстановки в процессе добычи УВС на нефтегазовых промыслах является наличие сероводорода в продукции скважин, высокий процент сжигания газа на факелах и отсутствие экологического мониторинга.

В 2018 году мы запустили собственную химико-аналитическую лабораторию с современным высокотехнологичным оборудованием, что позволяет обеспечить качество проводимых анализов. Главными ее задачами являются предотвращение выпуска (поставки) предприятием продукции, не соответствующей требованиям стандартов и технических условий, условиям поставки и договоров. Всем эти требования мы соответствуем.

С начала этого года на месторождении функционирует постоянная газоспасательная служба с круглосуточным дежурством профессиональных спасателей и спецоборудованием. Реализация совместного проекта с ООО «Газпром добыча Оренбург» в газотранспортную систему ПАО «Газпром» позволяет нам утилизировать газ не менее 98%, то есть данный объем газа не будет сжигаться в амбарах и на факелах, а будет утилизироваться в газотранспортную систему, что существенно снизит экологическую нагрузку по выбросу вредных веществ

при сжигании на факелах. В дальнейшем с реализацией 2-го совместного проекта с ООО «Газпром добыча Оренбург» по врезке в конденсатопровод с 2020 года мы перейдем полностью на закрытую систему сбора и реализации продукции, что в значительной степени увеличит экологическую безопасность на Северо-Копанском месторождении. В связи с географической близостью к крупным компаниям мы входим в зону покрытия постоянного экологического мониторинга, применяемого на месторождениях крупными компаниями. Развитая инфраструктура соседей позволяет нам реализовывать свои проекты с подключением в действующие коммуникации.

О СЕГОДНЯШНЕМ ДНЕ КОМПАНИИ

После успешной реализации газовой программы прорабатываем вопрос с ООО «Газпром добыча Оренбург» реализовать в следующем году проект подключения Северо-Копанского месторождения в транспортную систему конденсатопровода с целью поставки жидкого УВС на газоперерабатывающий комплекс. В настоящее время жидкое УВС с Северо-Копанского месторождения вывозится специализированным автомобильным транспортом. С увеличением объемов добычи УВС и отдаленности месторождения от автодорог остро встанет вопрос реализации жидкого УВС, так как из-за погодных условий и отсутствия дорог велики риски срывов поставки УВС автомобильным транспортом.

О БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ И ДАЛЬНЕЙШЕЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

В этом году планируем осуществить врезки боковых стволов по 5 скважинам, что позволит увеличить объемы

добычи до 25-35 тысяч тонн, т. е. примерно в 3 раза. Уже проведены опытно-промышленные испытания глубинного погружного насоса УЭЦН для подъема нефти с приобойной зоны скважины на поверхность. В дальнейшем проведем геомоделирование и сейсморазведку, что позволит увидеть структуру месторождения в 3D-модели, после чего, в 2020-м, начнем бурение новых скважин.

В БЛИЖАЙШИЕ 5-7 ЛЕТ

В ближайшую пятилетку планируем выполнить геолого-разведочные работы, нарастить ресурсную базу дополнительно до 20%, существенно увеличить объемы УВС, пробурить 35 эксплуатационных скважин, выполнить проектные работы, полную автоматизацию технологического процесса, провести полную реконструкцию нефтегазодобывающих объектов, реализовать закрытую систему сбора продукции УВС, внедрить современные технологии добычи УВС.

К 2025 году планируем выйти на максимальный уровень добычи: до 170 млн кубометров по газу и порядка 200 тысяч тонн нефти в год. Для достижения данных показателей объемов добычи УВС необходимо будет дополнительно пробурить и обустроить 35 новых скважин, выполнить реконструкцию существующей инфраструктуры, внедрить современные технологии автоматизации производства, обеспечить промышленную безопасность на нефтегазопромысловых объектах месторождения.

– *Успехов вам и новых высот!*

– Спасибо!

Беседовала Татьяна Чемоданова



Valery Fedyakin:

CARBON - THAT SOUNDS

DIGNIFIED FOR US!

CJSC Carbon is engaged in crude production in the North Kopanskoe field of the Orenburg region. Recently, a significant event took place in the life of the company - the grand start-up of natural gas from CJSC Carbon to the gas transportation system of Gazprom Dobycha Orenburg LLC. We have talked about the horizons of cooperation and the success formula with Valery Andreyevich Fedyakin, the General Director of CJSC Carbon.

IT ALL STARTED SINCE THE CHILDHOOD

As far back as in childhood the fate has prepared for Valery Andreevich Fedyakin a future connected with the most important fuel and energy sector of the country. He spent his childhood and youth in the workers' township of Chernorechye of the Zavodskoy District of Grozny, mostly employees and personnel of the petrochemical complex - The Plant Named After 50 Years Of The Soviet Union lived there. The Chechen-Ingush Republic was the major industrial center for the petrochemical industry and hydrocarbon production in the 70s and 80s of the past century.

Since his childhood Valery Fedyakin remembers the incomparable odor of hydrocarbon crude and oil... It was a special allure when curious boys managed to "sneak" into oil fields, saturated with oil derricks and conventional pumping units, powerful technological equipment of petrochemical plants, tanks and containers, railway tracks and terminals... Thus, the profession choice had been predetermined since birth. After graduating from the State Technical University Of Petroleum Named After Academician M.D. Millionshchikov in 1990, the young specialist was posted to the Orenburg Gazprom enterprise in the Karachaganak Gas Production Directorate of Aksay, where he began his career. In 1993 he was transferred to the city of Orenburg to the newly formed Department for the exploration and development of new oil and gas fields. The main task of URIONM was the development and pilot experimental-industrial operation of previously explored deposits of hydrocarbon crude around the largest in Europe Orenburg Oil and Gas Condensate Field. There were serious tasks

before the Department and, accordingly, highly qualified specialists were required. In 2000 he received the second specialty - "Development of oil and gas fields" in the State Academy of Oil and Gas named after Ivan Gubkin.

From 2010, the Eastern oil rim was put into operation at Gazprom Neft PJSC.

CARBON - THAT SOUNDS DIGNIFIED FOR US!

CJSC CARBON was formed in 2000, but the name emerged as early as in 1993. While the exploration of the surrounding lands by prospecting surveys in 1980-86, small local deposits had been discovered, including our North Kopanskoe field.

In 1991, its reserves were booked, thus the history of the company began. Actually, "carbon" in English means "coal" or "carbon", it is a chemical element in the periodic table. The geological deposits containing hydrocarbon reserves of our field belong to the carbonate robbing-so-called "middle and upper carbon" of the Carboniferous geological period of the Paleozoic era (about 300 million years ago). Most likely, geologists named our field after these reservoir rocks. We for ourselves "translate" the name Carbon, rather, not as "carbon", but as a "black diamond", a precious nugget. And we are proud of it!

ABOUT A REMARKABLE AND SIGNIFICANT EVENT

- *Valery Andreevich, it is a significant event to get into the gas pipeline system of Gazprom Dobycha Orenburg LLC. Is this a fundamentally new stage in the CJSC Carbon activities?*

- Yes. Such projects are implemented less frequently in recent years. The shareholders



of CJSC CARBON invested more than 150 million rubles in the project; we have managed to implement it in a year. Someone doubted, but we believed that we were able to do it.

This is a mutually beneficial project for our enterprises, the implementation of which makes possible to utilize associated gas from the North Kopansky field to the gas transportation system of Gazprom Dobycha Orenburg, instead of burning gas in flares.

The implemented project also solves environmental problems of associated gas flaring and emissions into the atmosphere of harmful substances generated during the combustion. In fact, before the launch of the project, valuable hydrocarbon crude burned in flares.

The implementation of the project allows Gazprom Dobycha Orenburg LLC to make the use of additional capacities and the use of the gas transmission system. The development of the Orenburg gas complex has been going on for more than 50 years. Over this period, ONGKM has already overcome the bar for maximum capacity loads of equipment and the gas transmission system, therefore, it is strategically important for Gazprom Dobycha Orenburg LLC. to look for new resource bases and sources of products supply.

In our region, in close proximity to the gas transmission system of PJSC Gazprom, there are many oil and gas fields, which potentially are the very sources and resource base for the utilization of the Orenburg gas complex, which currently requires the utilization of production capacities. The implementation of our joint project with Gazprom Dobycha Orenburg LLC. is an excellent example for other oil and gas companies of a successful cooperation with PJSC Gazprom on mutually beneficial conditions.



ABOUT OPPORTUNITIES

– What opportunities gets CJSC Carbon due to the connection of the Gazprom Dobycha Orenburg LLC. to the skid? What is the mechanism of the gas passage into the gas transmission system?

– We have already begun to work out the project for the hydrocarbon crude collection using the gas-lift method of operating oil-wells. It happens in a way that the volumes of the free high-pressure gas are redistributed through the system inside the field pipelines to the oil wells, where it is pumped under its own pressure into the annular space in oil wells. The oil density there is heavier due to the presence of water-oil emulsion, therefore the mass is more viscous and less mobile when it rises to the surface. Free gas is injected into the wells at certain depths, the oil is mixed with gas, resulting in the density decrease, and the well production becomes easier and more mobile, thus, it is easier for the oil to rise along the tubing lift to the surface. Further, the high-pressure oil and gas mixture are sent to the Oil and Gas Treatment Facility, where the associated gas is disengaged at the separation stages and is transported under its own pressure to the gas transmission system of PJSC Gazprom, while the oil is sent for further preparation.

I AM PROUD THAT IN SOVIET TIMES WE WERE STUDIED NOT TO BE MANAGERS, BUT TO BE ENGINEERS!

– There is a quarter of a century of work at the PJSC Gazprom enterprises behind you. Having put together a team of professionals in 2015, you have headed the Carbon company as an anti-crisis manager. What have you learnt during this time?

– I went through a very good training school for specialists at Gazprom enterprises. The fundamentals of staff training at Gazprom were laid in times of the Soviet Union. I've got Soviet education and consider the Soviet education system as the best one in the world. In high school, we studied engineering, not management, as now it is widely practiced. Since the first year of study we had practical training at enterprises. As a rule, we were assigned to experienced mentors for production. Therefore, after graduation from the university, we were already ready engineering and technical specialists.

ABOUT THE STRATEGY AND THE NEW TECHNOLOGICAL SCHEME

– A new technological scheme for field development has been evolved for the future

by the team of like-minded professionals. What does it include?

– The new technological scheme of the field development is calculated till 2081 and, if we consider that the field has already been exploited since 2000, then the full development of the field is intended for 80 years. A careful attitude to resources is the basic principle of the technological scheme of development, so the next generation will be able to use the saved resource base and apply more modern and advanced oil and gas production technologies. Nowadays the existing technologies of hydrocarbon production allow to pull out not more than 30-35% of the total oil reserves.

ABOUT ENVIRONMENTAL SAFETY AND ENVIRONMENTAL MONITORING

The environmental and industrial safety issues of oil and gas enterprises are especially acute in the Orenburg region. One of the precipitating factors of the environmental situation in the hydrocarbon production process in oil and gas fields is the presence of hydrogen sulfide in the wells production, a high percentage of gas flaring and lack of environmental monitoring.

In 2018 we have launched our own chemical and analytical laboratory with modern high-tech equipment, which allows to ensure the high quality of the performed analyzes. Its main objective is to prevent the manufacturing (supply) of products that do not meet the standards requirements and technical conditions, terms of delivery and contracts. We meet all these requirements.

Since the beginning of this year, a permanent gas rescue service with round-the-clock watch of the professional rescuers and the special equipment has been operating at the field. The implementation of the joint project with Gazprom Dobycha Orenburg LLC. into the gas transmission system of PJSC Gazprom allows us to utilize at least 98% of gas, so that this amount of gas won't be burned in pits and flares, but will be removed into the gas transmission system, which will significantly reduce the harmful substances emission while flaring. Since 2020, with the implementation of the second joint project with Gazprom Dobycha Orenburg LLC. on the tie-in to the condensate pipeline, we are going to switch to the closed collection and output system, which will significantly help to increase environmental safety at the North Kopansky field. Due to the geographical location close to the large companies, we are in the area of the permanent environmental monitoring used by large companies at the fields.

The developed infrastructure of the

neighbors allows us to implement our projects, being connected to the existing communications.

ABOUT THE PRESENT DAY OF THE COMPANY

After the successful implementation of the Gas Program, we are working together with Gazprom Dobycha Orenburg LLC. on the issue to implement the next year a project on connection of the North Kopansky field to the transportation system of the condensate pipeline, in order to supply liquid hydrocarbons to the Gas Treatment Plant. Currently, liquid hydrocarbon from the North Kopansky field is exported by specialized land traffic. With the increase in hydrocarbon production and the remoteness of the field from any highways, there is a burning question on liquid hydrocarbon delivery, as due to the weather conditions and the lack of roads there is a high risk of disruptions of land hydrocarbons supply.

ABOUT THE NEAREST PLANS AND FUTURE DEVELOPMENT STRATEGY

This year we plan to implement sidetracks to the five wells, it will allow us to increase production volumes practically three-fold, to 25-35 thousand tons. Pilot-industrial tests of the ESP bore-hole pump for lifting oil from the wellbore zone to the surface have

already been carried out. In the future, we plan to carry out geo-modeling and seismic exploration, which will allow us to see the structure of the field in a 3D model, after which, in 2020, we will begin new wells drilling.

IN THE NEXT 5-7 YEARS

In the next five years we plan to carry out geological exploration, to increase the resource base by 20%, significantly to increase the crude hydrocarbons volumes, to drill 35 production wells, to perform project works, fully to automate the process, to carry out a complete reconstruction of the oil and gas facilities, to implement the closed system for crude hydrocarbons collection, to introduce modern technologies of crude hydrocarbons production.

By 2025 we plan to reach the maximum level of production: up to 170 million cubic meters of gas and about 200 thousand tons of oil per year. To achieve these indicators in crude hydrocarbons mining we need to drill and to equip 35 new wells, to reconstruct the existing infrastructure, to introduce modern production automation technologies, and to ensure industrial safety at the oil and gas fields.

- *Have a success and scale the new heights!*
- Thanks a lot!

Interviewed by Tatyana Chemodanova





СЕГОДНЯ АО «МОСОБЛГАЗ» – ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ, ИМЕЮЩАЯ 60-ЛЕТНЮЮ ИСТОРИЮ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ. БЕСПЕРЕБОЙНОЕ И БЕЗАВАРИЙНОЕ ГАЗОСНАБЖЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА «МОСОБЛГАЗА».

«МОСОБЛГАЗ»: широкий спектр услуг для каждого жителя Подмоскovie

■ ГУБЕРНАТОРСКАЯ ПРОГРАММА ГАЗИФИКАЦИИ

«Мособлгаз» реализует масштабную программу губернатора Андрея Воробьева по газификации Подмоскovie. Основной критерий включения населенного пункта в программу – количество официально зарегистрированных жителей не менее 100 человек.

В рамках реализации губернаторской программы до 2025 года газ будет проведен к 810 населенным пунктам: общая протяженность построенных газопроводов составит 4 617 километров.

В 2019 году по губернаторской программе газификации будет газифицировано 50 населенных пунктов. Протяженность новых сетей составит более 230 километров. Газ в дома придет к 10 тысячам жителей.

■ УСЛУГИ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ПОДМОСКОВЬЯ

Сегодня «Мособлгаз» обслуживает более 3 миллионов абонентов. Для удобства жителей Подмоскovie и Новой Москвы предприятие предлагает около двух десятков услуг. Все услуги можно получить в современных офисах обслуживания клиентов, расположенных по всей Московской области, или дистанционно, не выходя из дома.

Ежегодно офисы обслуживания клиентов посещают более 560 тысяч человек, а услуги Личного кабинета пользуются уже более 1,2 миллиона абонентов.

В Личном кабинете клиента можно: подать заявку на технологическое присо-

единение к газу, заключить договор о подключении, заказать техническое обслуживание, ремонт или замену газового оборудования, а также установку счетчиков, произвести оплату газа без комиссии, внести показания приборов учета и многое другое.

В 2019 году Личный кабинет клиента «Мособлгаза» вышел в новой интеллектуальной версии. Теперь система напоминает абоненту о том, что нужно сделать в хозяйстве. Соответствующие сообщения генерируются через push-уведомления, почту, sms и новый интерфейс Личного кабинета.

■ «МОСОБЛГАЗ» ДЛЯ БИЗНЕСА

С целью повышения качества обслуживания субъектов малого и среднего бизнеса «Мособлгаз» предлагает услугу «Персональный менеджер для бизнеса»: за каждым клиентом-предпринимателем закрепляется персональный менеджер – специалист «Мособлгаза», сопровождающий весь процесс газификации объекта капитального строительства – от помощи в формировании заявки на подключение и вплоть до пуска газа.

Каждый предприниматель может самостоятельно подать заявку на технологическое присоединение к газу через специальный портал «Мособлгаза»: www.tp.mosoblgaz.ru. Также на портале размещен реестр дан-

ных о субъектах малого и среднего бизнеса, который позволяет отследить весь процесс технологического присоединения, начиная с подачи заявки на присоединение и заканчивая подключением к газовым сетям. Здесь можно воспользоваться калькулятором и рассчитать примерную стоимость подключения.

Ежемесячно специалисты «Мособлгаза» встречаются за круглым столом с представителями бизнеса для решения конкретных вопросов по подключению (технологическому присоединению) объектов капитального строительства к сетям газораспределения Московской области. За время проведения круглых столов «Мособлгаз» посетили более 2 000 предпринимателей.





MOSOBLGAZ:

a wide range of services for each inhabitant of the Moscow region

TODAY MOSOBLGAZ JSC IS ONE OF THE LARGEST GAS DISTRIBUTION COMPANIES IN RUSSIA WITH A 60-YEAR HISTORY OF SUCCESSFUL WORK. SMOOTH AND TROUBLE-FREE GAS SUPPLY TO RESIDENTS OF THE MOSCOW REGION IS THE MAIN TASK OF MOSOBLGAZ.

GOVERNOR'S GASIFICATION PROGRAM

Mosoblgaz is implementing a large-scale program of the governor Andrey Vorobyev on gasification of the Moscow region. The main criterion for including a settlement in the program is the number of officially registered residents of at least 100 people.

Within the framework of the governor's program until 2025, gas will be carried to 810 settlements: the total length of the constructed gas pipelines will be 4,617 kilometers.

In 2019, under the governor's gasification program, gas pipelines will be built in 50 settlements. The length of new networks will be more than 230 kilometers. Gas will come to houses of 10 thousand inhabitants.

SERVICES FOR THE MOSCOW REGION'S RESIDENTS

Today Mosoblgaz serves more than 3 million clients. For the convenience of residents of the Moscow region and New Moscow, the company offers about two dozen services. All services can be obtained in modern customer service offices located throughout the Moscow region or remotely, without leaving home.

Every year, customer service offices are visited by more than 560 thousand people, and over 1.2 million clients already use the services of their personal account.

In the customer's personal account, you can: submit an application for connection to the gas, sign a connection agreement, order

maintenance, repair or replacement of gas equipment, as well as install meters, pay for gas without a fee, enter meter readings and much more.

In 2019, a new intellectual version of the personal account of the Mosoblgaz's client was released. Now the system reminds the client about what needs to be done. Corresponding messages are generated via push-notifications, mail, SMS and a new interface of the personal account.

MOSOBLGAZ FOR BUSINESS

In order to improve the quality of service for small and medium-sized enterprises, Mosoblgaz offers the Personal Manager for Business service: each client-entrepreneur has a personal manager, a specialist from Mosoblgaz, accompanying the entire gasification process of a capital construction project, from assistance in forming a connection application and right up to commissioning.

Each entrepreneur can independently apply for connection to gas through the special portal Mosoblgaz: www.tp.mosoblgaz.ru. The portal also contains a register of data on SMEs, which allows you to track the entire process of utility connection, starting with filing an application for connection and ending with connecting to gas networks. Here you can use a calculator to get the approximate cost of connection.

Mosoblgaz specialists meet monthly with business representatives to resolve specific issues regarding the connection process. Round tables organized by Mosoblgaz were visited by more than 2,000 entrepreneurs.

АО «МОСОБЛГАЗ»

БЕСПЕРЕБОЙНОЕ И БЕЗАВАРИЙНОЕ
ГАЗОСНАБЖЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

57 тысяч км
газопроводов
Московской области



3,1 тысяч
промышленных предприятий
и котельных



5,8 тысяч
коммунально-бытовых
предприятий



7 филиалов
в структуре компании



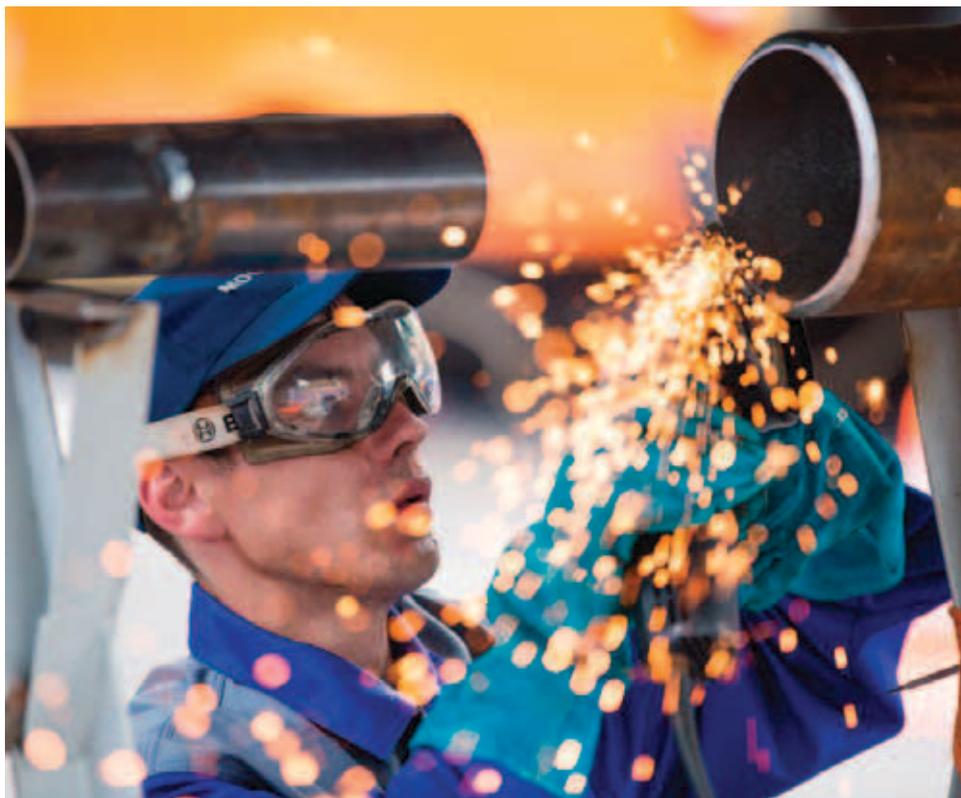
8 000 сотрудников



3 млн абонентов



1 300 000
личных кабинетов клиентов



УСЛУГИ:

- » Технологическое присоединение: подключение к газовой сети
- » Проектирование, строительство и монтаж газопровода
- » Прием платежей за газ
- » Установка и замена приборов учета газа
- » Продажа, доставка и монтаж газового оборудования
- » Техническое обслуживание газового оборудования
- » Ремонт и замена бытового газового оборудования

КРУПНЕЙШАЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ В РОССИИ

РЕАЛИЗАЦИЯ ГУБЕРНАТОРСКОЙ ПРОГРАММЫ ГАЗИФИКАЦИИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ «РАЗВИТИЕ ГАЗИФИКАЦИИ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2025 ГОДА»

ДО 2025 ГОДА



726 населенных пунктов
будет газифицировано



4 617 км газовых сетей
будет построено



254 000 человек
получат возможность
газифицировать свои дома



список объектов
газификации
на 2019 год

В 2019 ГОДУ



50 населенных пунктов
будет газифицировано



230 км газовых сетей
будет построено



10 000 жителей
получат возможность
газифицировать свои дома



МОСОБГАЗ

Перечень населенных пунктов
по программе газификации:
www.mosoblgaz.ru

Телефон «Горячей линии»:
8 800 200-24-09

Интернет магазин:
www.shop.mosoblgaz.ru

MOSOBLGAZ JSC

SMOOTH AND TROUBLE-FREE GAS SUPPLY TO RESIDENTS OF THE MOSCOW REGION



57 thousand km
of gas pipelines
in the Moscow region



3.1 thousand
industrial enterprises
and boiler houses



5,8 thousand
public utilities



7 branches



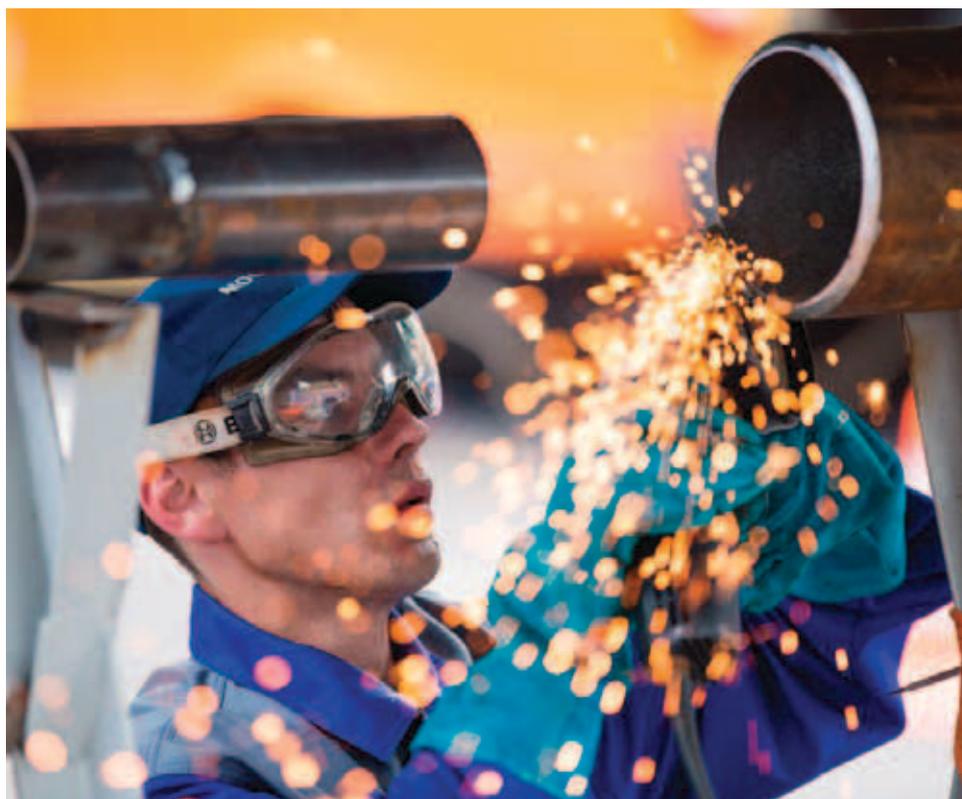
8 000 people



3 million customers



1 300 000
million customer accounts



OUR SERVICES:

- » Utility connection: connection to the gas network
- » Design, construction and installation of gas pipelines
- » Acceptance of payments for gas
- » Installation and replacement of gas meters
- » Sale, delivery and installation of gas equipment
- » Maintenance of gas equipment
- » Repair and replacement of domestic gas equipment

THE LARGEST GAS DISTRIBUTION COMPANY IN RUSSIA

GOVERNOR'S GASIFICATION PROGRAM OF THE MOSCOW REGION "DEVELOPMENT OF GASIFICATION IN THE MOSCOW REGION TILL 2025"

ACCORDING TO THE RESULTS OF THE PROGRAM



726 settlements
will be gasified



4 617 km
the total length of the
constructed gas pipelines
will be



254 000 residents
will have the opportunity
to gasify their homes

PLANS FOR 2019



50 settlements
will be gasified



230 km of gas networks
the total length of the
constructed gas pipelines
will be



10 000 residents
will have the opportunity
to gasify their homes

МОСОБЛГАЗ

The list of settlements under
the gasification program:
www.mosoblgaz.ru

Hotline telephone:
8 800 200-24-09

Online store:
www.shop.mosoblgaz.ru

«Не так мешают скальные породы, как ОТСУТСТВИЕ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ»



ООО «Сентябрь» – одно из самых известных и авторитетных предприятий в области бестраншейных работ в России. Но сегодня его генеральный директор Владимир Бурмистров расскажет не только о возможностях возглавляемой им компании, но и о том, что мешает дальнейшему продвижению вперёд не только отдельным буровым установкам, но и целой отрасли.

ООО «Сентябрь» создано в 1993 году как специализированное мобильное предприятие по проектированию, строительству и ремонту инженерных коммуникаций различного назначения.

На сегодняшний день мы имеем десять установок горизонтально-направленного бурения (ГНБ) различной мощности от таких ведущих мировых производителей, как «Херренкнехт», «Прайм Дриллинг», «Вермеер». Эти установки способны прокладывать трубопроводы до 1400 мм в диаметре на расстоянии до двух километров в любых гидрогеологических условиях, в т.ч. в скальных грунтах и под любыми преградами – реки, дороги, инженерные коммуникации и т.п.

Каждый буровой комплекс – это мобильный завод, продукция которого – проложенные трубы.

Мы прокладываем по технологии ГНБ до 15 км в месяц труб, в т.ч. магистральные газопроводы.

ООО «Сентябрь» имеет мощную производственную базу со своей собственной, трёхэтажное офисное здание более 2000 м² полезной площади, мехцех, тяговую подстанцию (ТП), запитанную от двух независимых подстанций, центральные сети водоснабжения и канализации, корпуса различного назначения.

Для работы в зимних условиях имеется быстровозводимый ангар D x L x h = 40 x 20 x 8 м.

Имеем допуски саморегулируемых организаций на проектирование и строительство.

Предприятие аккредитовано в ОАО «Газпром» на право ведения генподрядных работ и строительство закрытых переходов, в группе компаний «СтройТрансГаз», в корпорации «Алроса», нефтедобывающих компаниях. Проложены магистральные газопроводы во многих регионах России.

С 2014 года в числе первых в России начали бурить скважины для

МЫ РАСПОЛАГАЕМ УНИКАЛЬНЫМ МОБИЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ ДЛЯ САНАЦИИ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ ДИАМЕТРОМ ДО 1000 ММ ПОЛИМЕРНЫМИ ЧУЛКАМИ. В ЕГО СОСТАВЕ ИМЕЮТСЯ:

1. Самоходная видеодиагностическая робототехническая установка для видеодиагностики на расстоянии до 500 м;
2. Установка для очистки труб сверхвысоким давлением (до 1200 атмосфер) «Вакуджет» (VacuJet) контейнерного типа;
3. Установка «Феникс» для инсталляции полимерных рукавов в saniруемые трубопроводы, с парогенератором;
4. Парк вспомогательной техники – рефрижератор «Исузи» с климат-контролем для перевозки эпоксидного клея, «Исузи-гидроборт» для перевозки рукавов, илососы, мехмастерские и т.д.

С ОДНОЙ ТОЧКИ БЕЗ РАСКОПКИ РЕМОНТИРУЕМ
ДО 350 П.М. ТРУБОПРОВОДА В СУТКИ.

добычи трудноизвлекаемых запасов нефти на Ашальчинском месторождении ОАО «Татнефть» под Альметьевском. Новейшая технология наклонно-направленного бурения (ННБ) скважин с горизонтальным окончанием – это будущее всего нефтедобывающего комплекса страны. Выполнен анализ рынка, показывающий потребность от 20 установок в год до 2025 года. При этом в мире выпускается сегодня всего 20-25 комплексов в год.

Мы выполнили проект сборочного корпуса на выпуск ~ 20 комплексов ННБ в год, провели переговоры с производящей компанией PrimeDrilling о совместном проекте по сборке у нас их установок Prime Vertical, завершаем с партнерами разработку отечественного бурового комплекса.

Выпуск станков включен в программу Минпромторга по импортозамещению.

Бестраншейные технологии быстро развиваются, расширяется сфера их применения. Весьма эффективно применение станков ННБ в геологоразведке, в добыче твердых полезных ископаемых, при бурении скважин на ближнем шельфе.

С развитием технологии ГНБ (ННБ) развиваются и сервисы. К примеру, бес-

проводные локационные системы 15 лет назад позволяли получать необходимую относительно достоверную информацию с глубины 15-20 метров с погрешностью около 5% (от глубины). Сегодня зонды работают на глубинах 30-40 метров, а применение гироскопических зондов с фантастической точностью позиционирования в ближайшее время позволит реализовать проекты, о которых мы даже не мечтали.

Так же быстро развиваются технологии ремонта трубопроводов – как с разрушением старых труб и прокладкой на их место новых, так и без разрушения с применением различных типов рукавов («чулок»).

Я думаю, в ближайшее время трубопроводы любого назначения – нефтепроводы, теплотрассы и т.д. – будут ремонтировать с применением бестраншейных технологий.

Так же динамично в мире развивается и микротоннелирование. Совершенствуются технологии и оборудование, возможности которого уже сейчас поражают воображение даже специалистов!

Но в этой статье я хотел бы рассказать не только о достижениях нашей компании и уникальных реализованных проектах, ко-

торых более чем за 25 лет было немало, и достижениях зарубежных машиностроителей, а о проблемах, с которыми мы сталкиваемся, и задачах, стоящих перед нами для преодоления этих проблем.

Целая подотрасль подземного строительства быстро деградирует. За последние годы в Россию не завезено ни одного станка ННБ с тяговым усилием свыше 150 т.

Оборудование быстро изнашивается, что ведет к авариям, срывам сроков строительства и т.д.

Новые разработки не приходят в Россию, т.к. не создается нормативная база, в проекты закладываются устаревшие технологии.

И чтобы остановить негативные тенденции, нужно объединять усилия всех заинтересованных в этом сторон – заказчиков, проектировщиков, госструктуры.

ООО «Сентябрь» сохранило уникальную площадку для этих целей – некоммерческое партнерство «Российское общество бестраншейных технологий» (НП «РОБТ»). Это профессиональное объединение должно оказать положительное влияние на дальнейшее развитие бестраншейных технологий в нашей стране.



THE PROBLEM IS NOT IN ROCKS BUT IN THE LACK OF A REGULATORY FRAMEWORK

Sentyabr LLC is one of the most famous and respected enterprises in the field of trenchless work in Russia. Vladimir Burmistrov, its general director will tell us not only about the opportunities of the company he manages, but also about what hinders the further advancement of not only separate drilling units, but also of the whole industry.



WE HAVE A UNIQUE RELOCATABLE COMPLEX FOR THE REPAIR OF MAIN PIPELINES WITH A DIAMETER OF UP TO 1000 MM BY POLYMERIC SLEEVES. IT INCLUDES:

1. Self-propelled video diagnostic robotic unit for video diagnostics at a distance of up to 500 m;
2. The container-type VacuJet unit for cleaning pipes with ultra-high pressure (up to 1200 atmospheres);
3. Phoenix unit for fitting the polymer sleeves in sanitized pipelines, with a steam generator;
4. Auxiliary equipment park - Isuzu refrigerator with climate control for transportation of epoxy glue, Isuzu-tail lift for sleeves transportation, suction pumps, mechanical workshops, etc.

FROM ONE LOCATION POINT, WITHOUT EXCAVATION, WE REPAIR UP TO 350 RUNNING METERS OF PIPELINES PER DAY.

Sentyabr LLC was established in 1993 as a specialized relocatable enterprise for design, construction and repair of engineering communications for various purposes.

Today we have ten horizontal directional drilling (HDD) rigs of various capacities from leading world manufacturers such as Herrenknecht, Prime Drilling, Vermeer. These installations are capable of laying pipelines up to 1400 mm in diameter at a distance of up to two kilometers in any hydrogeological conditions, including rocky soils and under any obstacles – rivers, roads, utilities, etc.

Each drilling complex is a relocatable plant, the products of which are laid pipelines.

We laid up to 15 km of pipes per month under HDD technology, including main gaslines.

Sentyabr LLC has a powerful production base with the own boiler room, a three-



storey office building with more than 2000 m² of usable area, a mechanical workshop, a traction substation (TS) powered by two independent substations, central water supply and sewage networks, buildings for various purposes.

For operation in winter conditions there is a quick-mounting shed DxLxh = 40x20x8m.

Our self-regulatory organizations are authorized for design and construction.

The company is certified by OAO Gazprom for the right to conduct general contracting works and to construct enclosed gangways in the StroyTransGas group of companies, in the Alrosa corporation and oil producing companies. Gas pipelines were laid in many regions of Russia.

Since 2014 our company have been one of the first in Russia to start drilling wells for the extraction of difficult oil reserves at the Ashalchinskoye field of PJSC Tatneft near Almeteyevsk. The latest technology of directional drilling (DD) of horizontal completion wells is the future

of the entire oil producing complex of the country. The performed market analysis has shown the need of not less than 20 units per year till 2025. At the same time, only 20-25 complexes per year are produced worldwide.

We have completed the assembly building project for the production of ~ 20 NNB complexes a year. We have also negotiated with the PrimeDrilling manufacturing company on a joint project to assemble their PrimeVertical units, and together with partners we complete the development of a domestically-produced drilling complex.

The launch of machines is included in the program of the Ministry of Industry and Trade on import substitution.

Trenchless technologies are developing rapidly; the scope of their appliance is expanding. The use of DD machines is very effective in geological exploration, while the extraction of solid minerals and when drilling wells on the offshore platform.

With the development of HDD(DD) technology, the services are also developing. For example, 15 years ago wireless location systems made possible to obtain the necessary relatively reliable data from the depth of 15-20 meters with a tolerance of about 5% (from the depth). Today, the probes operate at depths of 30-40 meters, and the use of gyroscopic probes with excellent positioning accuracy will allow us in the near future to implement projects that we did not even dream about.

The repairing pipelines technology is also developing rapidly – both by the destruction of old pipes and the laying of new ones instead and without any destruction by using various types of sleeves.

I think in the near future pipelines of any purpose – oil pipelines, heating networks, etc. will be repaired using trenchless technologies.

Microtunnelling is also developing dynamically worldwide. Technologies and equipment are improving so rapidly that even specialists have been already surprised by the opportunities!

But in this article I would like to tell you not only about the achievements of our company and the unique projects that have been implemented for more than 25 years and not only about the achievements of the foreign machine builders. I want to draw your attention to the problems and the challenges that we face to overcome these problems.

The entire subsector of underground construction is rapidly degrading. In recent years, not a single DD machine with a pulling force of more than 150 tons has been brought to Russia.

The equipment quickly deteriorates, it leads to accidents, disruptions of the construction period, etc.

New developments do not come to Russia, as no regulatory framework is developed, outdated technologies are laid in the projects.

And to stop negative trends, it is necessary to combine the efforts of all the parties interested in this – customers, designers, government agencies.

Sentyabr LLC has maintained a unique platform for these purposes – the non-commercial partnership Russian Society for Trenchless Technologies (NP ROBT). This professional association should have a positive impact on the further development of trenchless technologies in our country.





ТЕРРИТОРИЯ ТЕПЛА

ПАО «Квадра» — одна из крупнейших территориальных генерирующих компаний в России. Она работает в десяти регионах Центрального федерального округа — в Белгородской, Воронежской, Калужской, Курской, Липецкой, Орловской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской и Тульской областях.

Основные виды деятельности «Квадры» – это производство и реализация электроэнергии на оптовом рынке, а также производство, транспортировка и реализация тепловой энергии на розничном рынке.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ГЕНЕРАЦИИ

В начале 2019 года в рамках договора о предоставлении мощности (ДПМ) «Квадра» закончила строительство ПГУ-115 МВт Алексинской ТЭЦ в Тульской области и с февраля допущена к торговле на ОРЭМ.



**СЕМЕН САЗОНОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ПАО «КВАДРА»:**

– «КВАДРА» ЗАВЕРШИЛА БОЛЬШОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА АЛЕКСИНСКОЙ ТЭЦ В РАМКАХ ДПМ. ВВОД НОВОЙ ПАРОГАЗОВОЙ УСТАНОВКИ ПОЗВОЛИТ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛА И ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, А ТАКЖЕ УВЕЛИЧИТ НАДЕЖНОСТЬ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ АЛЕКСИНА И ЕГО ЛЕВОБЕРЕЖНОЙ ЧАСТИ.



Стоимость инвестиционного проекта – 10 миллиардов рублей. С запуском новой установки электрическая мощность Алексинской ТЭЦ вырастет на 115 МВт и составит 177 МВт, а тепловая мощность увеличится на 90 Гкал/ч до 240 Гкал/ч. За счет ввода ПГУ-115 МВт Алексинская ТЭЦ будет производить около 860 млн кВт/ч



электроэнергии в год. Ввод нового объекта, что немаловажно, также снизит экологическую нагрузку на окружающую среду.

С завершением строительства нового энергоблока на Воронежской ТЭЦ-1 «Квадра» заканчивает программу договоров предоставления мощности. В результате реализации этих проектов совокупный прирост установленной электрической мощности компании составит 1000 МВт.

Сегодня компания готовится к реализации программы Минэнерго РФ по модернизации энергетики в части тепловой генерации, именуемой ДПМ-2, которая предусматривает обновление изношенных мощностей в отечественной теплоэнергетике. В результате предстоящих работ снизится износ и возрастет надёжность генерирующих активов, а

также повысится экономичность производства тепловой и электрической энергии. Кроме того, реализация данной программы приведёт к мультипликативному эффекту в смежных отраслях, например, вырастет спрос на энергетическое оборудование и на услуги квалифицированных монтажных организаций.

Семен Сазонов, генеральный директор ПАО «Квадра»:

– Теплогенерация – это больше, чем просто бизнес. Особенно в нашей стране, с нашими климатическими условиями. Теплоэнергетика и теплоснабжение имеют очевидную социальную значимость.

У «Квадры» большие потребности в модернизации генерирующих мощностей, поскольку основная их часть, как и на многих предприятиях нашей страны, работает ещё с советских времён. В

ближайшие годы парковый ресурс выработает свыше половины всех турбин. Модернизировать необходимо почти 1,5 ГВт мощности. Но проводить такие объёмы работ собственными силами очень тяжело. Однако существует ряд мер государственной поддержки, и «Квадра» планирует участвовать в программе модернизации по семи регионам Центрального федерального округа. В настоящее время компания ожидает начала конкурсного отбора.

ОБЩЕЕ ДЕЛО

«Квадра» – это не только генерация, но и теплоснабжение. На сегодня во всех территориях своего присутствия компания имеет утвержденные инвестиционные программы. Только в прошлом году было направлено на обновление теплосетевого комплекса и генерирующих мощностей 5,5 миллиарда рублей. Более того, «Квадра» участвует и в концессионных проектах, инициированных региональными органами власти.

Первого февраля принят в концессию ряд объектов имущественного комплекса МКП «Воронежтеплосеть». Соответствующее соглашение в Москве в присутствии заместителя председателя Правительства

ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ – 20

КОТЕЛЬНЫХ – 341

ПРОТЯЖЁННОСТЬ

ТЕПЛОСЕТЕЙ – 6 ТЫСЯЧ КМ





тивное участие в анализе и подготовке предложений по корректировке отдельных технико-экономических параметров новой целевой модели рынка тепловой энергии, которая вводит понятие альтернативной котельной. Переход на новую модель в компании считают позитивным, она потенциально применима практически во всех регионах. При этом осуществление такого перехода интересно и регионам, поскольку позволит системно подходить к обеспечению качественного и надёжного теплоснабжения потребителей: с одной стороны, метод альткотельной позволяет инвестировать и возвращать вложенные средства, а с другой – более жёстко защищает интересы потребителей.

Метод расширяет полномочия единой теплоснабжающей организации, позволяет управлять загрузкой источников, самим готовить схемы теплоснабжения в муниципалитетах, как следствие, определять наиболее эффективные схемы его оптимизации для повышения качества теплоснабжения и снижения собственных издержек, при этом возлагая на теплоснабжающую организацию прямую ответственность перед потребителями. Для компании новая модель рынка даёт, прежде всего, серьёзный технологический инструментальный повышения эффективности систем теплоснабжения в зонах присутствия, что, в свою очередь, позволит обеспечить наилучшие качественные и ценовые параметры теплоснабжения потребителей. Первый город, где компания готова перейти на данную модель рынка теплоснабжения, это Орёл. В «Квадре» надеются, что предметно говорить о переходе на альткотельную можно будет уже в этом году.

ДИНАМИКА РОСТА

По итогам 2017 года «Квадра» вышла из многолетней зоны убыточности, получив чистую прибыль в размере 602 миллионов рублей. При этом компания в полном объёме выполнила инвестиционную и ремонтную программы во всех регионах присутствия стоимостью более 5 миллиардов рублей. Положительная динамика показателей обусловлена ростом выручки от реализации тепловой энергии в регионах, оптимизацией структуры затрат и операционных расходов компании, а также эффективной работой на оптовом рынке электроэнергии. Ориентируясь на данные за девять месяцев 2018 года, финансовые показатели компании, по сравнению с показателями 2017 года, демонстрируют положительную динамику, а по итогам ввода в эксплуатацию ПГУ-115 МВт Алексинской ТЭЦ и ПГУ-223 МВт Воронежской ТЭЦ-1 в компании ожидают ещё более успешных показателей.

РФ Алексея Гордеева подписали генеральный директор ПАО «Квадра» Семен Сазонов, губернатор Воронежской области Александр Гусев и глава г. Воронежа Вадим Кстенин. В рамках подписанного документа компания инвестирует в обновление теплосетевого комплекса Воронежа свыше 3,65 миллиарда рублей. Из них около 2 миллиардов будет направлено на реконструкцию сетей, порядка 1,5 миллиарда – на реконструкцию оборудования центральных тепловых пунктов и котельных. «Квадра» приняла в эксплуатацию 142 котельных, 80 центральных тепловых пунктов и 546 километров тепловых сетей. Энергетикам предстоит заменить устаревшее оборудование, выполнить комплекс мероприятий по повышению энергоэффективности, снизить удельный расход топлива, провести автоматизацию и диспетчеризацию оборудования, чтобы в итоге обновить весь теплосетевой комплекс Воронежа, повысив

качество теплоснабжения потребителей.

Согласно последнему рейтингу эффективности систем теплоснабжения регионов России, две области, где работает генерирующая компания «Квадра», вошли в десятку лучших, а Воронежский регион поднялся за год сразу на 22 пункта и вошёл в топ-20.

Семен Сазонов, генеральный директор ПАО «Квадра»:

– Мы продолжаем выполнение долгосрочных соглашений о взаимодействии по вопросам повышения эффективности систем теплоснабжения и его качества, ставя во главу угла, прежде всего, интересы жителей. Своей работой мы показали, что вложения, которые были сделаны за последние три года в сетевой комплекс, были эффективными. В большинстве регионов нашего присутствия качество теплоснабжения повысилось.

Также ПАО «Квадра» принимает ак-

СЕМЕН САЗОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПАО «КВАДРА»:

– КОНЦЕССИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ДЛЯ НАС – ЭТО НЕ ТОЛЬКО РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА, СКОЛЬКО НАВЕДЕНИЕ ПОРЯДКА В ЦЕПОЧКЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ДО КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ. НА ВСЕХ ТЕРРИТОРИЯХ ПРИСУТСТВИЯ «КВАДРЫ» В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЛИТЕЛЬНОЙ И КРОПОТЛИВОЙ РАБОТЫ УДАЛОСЬ ВЫСТРОИТЬ КОНСТРУКТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ВЛАСТЯМИ, У КОТОРЫХ ЕСТЬ ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ ОДНО ОБЩЕЕ ДЕЛО. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ В ИТОГЕ ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ.

Ольга Шапиренко



BRINGING WARMTH

PJSC Quadra is one of the largest territorial generating companies in Russia. It works in ten regions of the Central Federal District – in the Belgorod, Voronezh, Kaluga, Kursk, Lipetsk, Oryol, Ryazan, Smolensk, Tambov and Tula regions.

The main activities of Quadra are the production and sale of electricity in the wholesale electricity and capacity market, as well as the production, transportation and sale of heat energy in the retail market.

**POWER STATIONS – 20,
BOILER ROOMS – 341,
THE LENGTH OF THE SERVED HEATING NETWORKS – 6 THOUSAND KM.**

GENERATION UPGRADE

At the beginning of this year, within the framework of the capacity supply agreement, Quadra completed the construction of the PGU-115 MW (combined-cycle plant) Aleksinskaya power plant in the Tula region and since February has been admitted to trading on the WEM. “Quadra completed a large investment project for the construction of the Aleksinskaya power plant as part of the capacity supply agreement,” says Semyon Sazonov, General Director of PJSC Quadra. “The commissioning of the station will significantly improve the efficiency of heat and electricity production, as well as increase the reliability of heat supply to Aleksin and its left-bank part.”

The cost of the investment project was

10 billion rubles, the installed electric capacity of the Aleksinskaya plant will increase by 115 MW and reach 177 MW, the installed thermal capacity will increase by 90 Gcal/h and amount to 240 Gcal/h. Due to the commissioning of PGU-115 MW, the Aleksinskaya power plant will produce about 860 million kW/h of electricity per year. The launch of the new facility will also reduce the environmental burden on the environment.

With the completion of the construction of a new power unit at the Voronezh TPP-1, Quadra ends the CSA program. As a result of the implementation of these projects, the cumulative increase in the installed electric capacity of the company will be 1000 MW.

Also, Quadra is preparing to participate in the implementation of the program of the Ministry of Energy of the Russian Federation

on the modernization of the energy sector in terms of thermal generation, called CSA-2, which provides for the renewal of worn-out capacities in the domestic heat and power industry. As a result of the implementation of the program, deterioration will be reduced and the reliability of generating assets will increase, as well as the efficiency of production of heat and electric energy will increase. In addition, the implementation of this program will lead to a multiplicative effect in related industries, for example, the demand for power equipment and services of qualified installation organizations will increase.

“Heat generation is more than just a business,” says Semyon Sazonov. “It is particularly important for our country, with our climatic conditions. Thermal power

and heat supply have an obvious social significance.”

Quadra has serious needs in the modernization of generating capacities, since their base has been working since the Soviet times. In the coming years, the park will use up more than half of the resource of all turbines of PJSC Quadra, thus, almost 1.5 GW of power require modernization. It is unreal to modernize such volumes at the expense of the company's own funds, and the state understands this. The company plans to apply for the modernization program projects in seven regions of the Central Federal District out of ten, where Quadra is present with a total capacity of just over 1000 MW. The company is currently awaiting the start of competitive selection of modernization projects.

COMMON WORK

Quadra is not only generating, but also heat supply company. It has approved investment programs in all areas of its presence. In 2018, in the regions of its presence, the company used 5.5 billion rubles to upgrade the heating grid complex and generating capacity. In addition, Quadra is interested in concession projects initiated by regional authorities.

On February 1, PJSC Quadra accepted in concession a number of objects of the

property complex of MUE Voronezhteploset. The corresponding agreement was signed by General Director of Quadra Semyon Sazonov, the governor of the Voronezh region Alexander Gusev, and the head of Voronezh Vadim Kstenin. The signing took place in Moscow in the presence of Deputy Prime Minister Alexey Gordeyev. As part of the agreement, the company will invest in upgrading the Voronezh heating grid complex over 3.65 billion rubles. Of these, about 2 billion will be invested in the reconstruction of networks, about 1.5 billion

– in the reconstruction of the equipment of central heating stations and boiler houses. Quadra accepted into operation 142 boiler houses, 80 central heat points and 546 kilometers of heat networks. Power engineers will have to replace outdated equipment, perform a set of measures to improve energy efficiency, reduce fuel consumption, carry out automation and dispatching of equipment, in order to eventually upgrade the entire Voronezh heating network complex, improving the quality of heat supply to consumers.



CONCESSION PROJECTS FOR US ARE NOT SO MUCH A BUSINESS EXPANSION, AS BRINGING ORDER IN THE HEAT SUPPLY CHAIN TO THE FINAL CONSUMER,” MR SAZONOV EMPHASIZES. “AS A RESULT OF LONG AND PAINSTAKING WORK, WE MANAGED TO BUILD CONSTRUCTIVE RELATIONS WITH ALL REGIONAL AUTHORITIES IN ALL THE TERRITORIES WHERE QUADRA OPERATES. THEY HAVE AN UNDERSTANDING THAT WE ARE DOING ONE COMMON WORK. THIS ALLOWS US TO INCREASE THE EFFICIENCY OF HEAT SUPPLY SYSTEMS IN GENERAL.





According to the latest rating of the efficiency of the heat supply systems of the regions of Russia, the two regions where the generating company Quadra operates are in the top ten, and Voronezh region climbed 22 points in one year and entered the top 20.

“We continue the implementation of long-term cooperation agreements on improving the efficiency of heating systems and their quality, putting at the forefront first and foremost the interests of residents,” says Semyon Sazonov. “We have shown by our work that the investments that have been made in the last three years were effective. In most regions of our presence, the quality of heat supply has improved.”

PJSC Quadra also takes an active part in the analysis and preparation of proposals for the adjustment of individual technical and economic parameters of the new target model of the thermal energy market, which introduces the concept of an alternative boiler house. The transition to a new model is considered positive in the company, it is potentially applicable in almost all regions of the company’s presence. At the same time,

the implementation of such a transition is also interesting for the regions, since it will allow using a systematic approach to ensuring quality and reliable heat supply to consumers: on the one hand, the alternative boiler house method allows you to invest and return the invested funds, and on the other, it more strictly protects the interests of consumers.

The method expands the authority of the single heat supply organization, allows managing the load of sources, prepare the heat supply schemes in municipalities, and, as a result, determine the most effective schemes for optimizing it to improve the quality of heat supply and reduce its own costs, while placing a direct responsibility on the heat supply organization. For PJSC Quadra, the new market model, first of all, provides serious technological tools for improving the efficiency of heat supply systems in the areas of presence, which, in turn, will ensure the best quality and price parameters of heat supply to our customers. The first city where the company is ready to switch to this model of the heat supply market is Oryol. In Quadra they hope that it

will be possible to talk about the transition to the alternative boiler house method already this year.

GROWTH DYNAMICS

At the end of 2017, Quadra left the multi-year unprofitable period, receiving a net profit of 602 million rubles. At the same time, the company fully implemented the investment and maintenance programs in all regions of its presence, worth more than 5 billion rubles. The positive dynamics of indicators is due to the growth in revenue from the sale of heat energy in the regions by optimizing the cost structure and operating expenses of the company, as well as efficient work in the wholesale electricity market. Focusing on the data for the first nine months of 2018, the company’s financial indicators, compared with the figures for 2017, demonstrate a positive trend, and after commissioning the PGU-115 MW at the Aleksinskaya power plant and PGU-223 MW of the Voronezh TPP-1, the company expects even more successful indicators.

Olga Shapirenko



КАК ПО МАСЛУ:

российская компания производит
смазочные материалы мирового уровня

Качественные моторные масла – залог долгой работы автомобиля. Если же они еще и изготавливаются отечественным производителем в России, это дает повод для гордости. Именно так обстоит дело с продукцией компании Grace Lubricants, чье производство располагается в подмосковном Егорьевске. Широкая линейка продукции для автомобилей включает в себя не только моторные масла для легкового и грузового транспорта, но и трансмиссионные масла для механических и автоматических коробок, коробок-роботов и вариаторов, а также охлаждающие жидкости. Этим, однако, деятельность компании не ограничивается. Также она предоставляет услуги по контрактному производству и поставляет смазочные материалы собственного производства (гидравлические, компрессорные, редукторные, турбинные и судовые масла) промышленным предприятиям. О заботах и успехах фирмы говорим с генеральным директором Вячеславом Юрьевичем Харитоновым.

– Вячеслав Юрьевич, группа компаний под брендом GRACE была организована в 2013 году, с даты запуска производства прошло уже 6 лет. Сильно ли изменился рынок моторных масел за это время? Как эти изменения отразились на работе компании?

– За это время появилось больше различных брендов, конкуренция усилилась, но компания не испытывает из-за этого проблем, объем выпускаемой ею продукции не сократился. Благодаря тому, что импортозамещение начало работать, пусть и не во всех регионах, наша продукция успешно соревнуется с аналогами, производимыми крупнейшими зарубежными фирмами.

– Вы занимаетесь производством технических масел и жидкостей премиум-класса для авто- и мототехники. Что представляет собой линейка продукции GRACE? Как она формировалась?

– Наш ассортимент моторных масел очень широк и удовлетворяет требованиям практически всех потребителей, от новейших моделей легковых и грузовых автомобилей до ретроавтомобилей, произведенных до 1970 года. Линейку для старых авто мы запустили недавно. Она не рассчитана на массовый коммерческий успех, поскольку таких автомобилей немного, но мы хотим показать потребителям нашей продукции, что мы учитываем их интересы и увлечения.

Линейки продукции мы формировали на основании изучения рынка, потребностей автомобилистов. Так мы выяснили, что спросом пользуются не только самые дешевые широко востребованные масла, но и более дорогие, предназначенные для современных автомобилей, совсем недавно появившихся на рынке. Чтобы своевременно обеспечить эти запросы, мы идем в ногу с самыми передовыми производителями. Как только у зарубежных коллег появляется что-то новое, мы внедряем аналогичные продукты, которые соответствуют всем требованиям производителей техники и оборудования, у себя. Производство осуществляется по уникальной технологии Technology of

cavitation mixing (TCM), которая позволяет производить смешение компонентов масел на качественно более высоком уровне при низких энергозатратах и без нагрева компонентов. Эту технологию мы разработали сами.

– **Как строится и на что нацелена сегодня работа научно-исследовательских подразделений группы компаний GRACE? Какова ваша стратегия в области технологического развития компании?**

– Мы, как я уже сказал, следим за рынком масел в России и за рубежом, внедряем новинки у себя. Для этого ведем свои разработки на базе материала коллег, проводим физико-химические испытания и делаем продукты, которые даже превосходят требования рынка. Высокая скорость внедрения продуктов обусловлена гибкостью и технологичностью производства и позволяет нам быть на шаг впереди коллег по цеху. Вслед за лабораторными исследованиями нового продукта идут полевые испытания у наших партнеров, которые планируют использовать этот продукт.

– **В чем, на ваш взгляд, состоят ключевые конкурентные преимущества вашей продукции? Кого считаете своими основными конкурентами в России?**

– У нас нет конкурентов как таковых, у нас есть коллеги, которые производят такую же продукцию – по качеству и по цене. Мы предпочитаем с ними тесно сотрудничать, перенимать их опыт. О конкурентах идет речь в том случае, когда дело касается производителей контрафакта. То, что они продают под видом хороших масел, таковым не является, но люди ведутся на низкие цены. Учитывая, что контрафактных масел на нашем рынке примерно 80%, это большая проблема. Она актуальна, и ее решением занимаются правоохранительные органы. Самое сложное для нас здесь то, что фальсификат в разы дешевле настоящей продукции. И покупатель, который видит на полке «паленую» канистру с этикеткой известного бренда, обычно охотно берет ее, не представляя, сколько стоит настоящий продукт.

Наше преимущество состоит в том, что мы выпускаем масла, по качеству не уступающие, а порой и превосходящие те, которые производит пятерка лучших

производителей масел мира. И, как я уже говорил, в отличие от крупных компаний, мы очень быстро внедряем новые продукты.

Кроме того, для нас очень важна обратная связь с организациями-потребителями, которые являются, по сути, нашими основными заказчиками. Мы не просто поставляем им свою продукцию, мы вместе с ними работаем над ее совершенствованием, настраиваем масла под них. В мировой практике такие совместные разработки продукта ведут, например, флагман среди производителей турбин компания «Сименс» и лидер в производстве горюче-смазочных материалов «Шелл».

Если другой поставщик не может или не хочет менять что-то в своем продукте, либо продукт просто перестал соответствовать нуждам заказчика, тот обращается к нам. Мы изучаем его техническое

Для этого у нас есть хорошо оснащенная лаборатория, которая может отследить или измерить все параметры. Если она не справляется, у нас есть контракты с рядом других лабораторий, в том числе за рубежом, в Европе и Канаде.

– **Расскажите, пожалуйста, о стратегии сбыта вашей продукции.**

– Сбыт смазочных материалов для автомобилей налажен через региональных дистрибьюторов. Тут надо отметить, что розница не является для нас приоритетом, главное все-таки – это работа с крупными промышленными и автопредприятиями.

Кроме того, в рамках контрактного производства мы оказываем услуги по брендингу для компаний, в том числе иностранных, которые хотят выпускать или выпускают масла под своей маркой, но не имеют локализованных предприятий в России. Этот вид произ-

водства занимает более 30 процентов продукции от общего объема. И зарубежные компании, которые ищут рынки сбыта в России, охотно с нами работают, так как наша технология позволяет им существенно снизить себестоимость производства совершенно без потери качества. Мы выпускаем для них продукт строго по рецептуре, которую они дают, а сроки испытаний и подготовки контрактов, как я уже упоминал, достаточно короткие.

У нас есть опыт работы с лидерами нашего сегмента, как раз в сентябре стартует несколько новых проектов с флагманами отрасли.

В нашем производстве используется высокотехнологичное оборудование, основанное на иных, более современных технологических принципах производства масла.

Данный метод можно назвать «биполярной технологией», т.к. используется двойная технология, в результате которой происходит не только смешение ингредиентов (т.е. базовых масел и присадок на молекулярном уровне, что улучшает однородность смеси), но и на выходе из установки продукция получает положительный заряд, тем самым улучшается адгезия: масло притягивается к трущимся поверхностям, создавая более прочную масляную пленку.

Для достижения этого эффекта многие мировые лидеры этой отрасли используют дополнительные присадки.



заданием, смотрим, какой продукт он использовал, какие параметры хочет изменить, и выполняем его пожелания. Учитываем погодные условия, условия эксплуатации, особенности работы двигателей и ряд других важных моментов. Причем работаем быстро – производим масло с необходимыми характеристиками, если есть все компоненты, уже на следующий день.

LIKE CLOCKWORK: the Russian company produces world-class lubricants



High-quality motor oils are the key to long-term operation of the car. If they are manufactured by a domestic manufacturer in Russia, it gives a ground for pride. This is exactly about the products of Grace Lubricants, whose production is located in the Moscow region. A wide range of products for automobiles includes not only motor oils for cars and trucks, but also coolants and transmission oils for manual gearboxes, automatic transmissions, semi-automatic transmissions and variators. The company's activities are not limited to this. It also provides contract manufacturing services and supplies lubricants of its own production (hydraulic, compressor, gear, turbine and marine oils) to industrial enterprises. We have talked about the work and success of the company with its general director Vyacheslav Yurievich Kharitonov.

– Vyacheslav Yuryevich, a group of companies under the GRACE brand was founded in 2013, 6 years have passed since the launch of the production. Has the engine oil market changed dramatically during this time? How did these changes affect the work of the company?

– More different brands have appeared during this time, the competition intensified, but the company does not experience problems because of this, the volume of its products has not decreased. Due to the fact that import substitution has begun to work, though not in all regions, our products successfully compete with analogues produced by the largest foreign companies.

– You are engaged in the production of premium technical oils and fluids for auto and motor vehicles. What is the GRACE product line? How was it formed?

– Our range of motor oils is very wide and meets the requirements of almost all consumers, from the latest models of cars and trucks to retro cars made before 1970. Recently we have launched a line for old car models. It is not designed for massive commercial success, since there are few such

cars, but we want to show consumers of our products that we take into account their interests and hobbies.

We have formed product lines based on market research and the needs of automobilists. Thus we have found out that not only the cheapest widely used oils are in demand, but also the more expensive ones designed for modern cars that have recently appeared on the market. In order to ensure these requests in time, we keep step with the most advanced manufacturers. As soon as foreign colleagues have something new, we introduce similar products which meet all the requirements of manufacturers of machinery and equipment. Production is carried out according to the unique Technology of cavitation mixing (TCM), which allows mixing oil components at a qualitatively higher level at low energy consumption and without heating the components. We developed this technology by ourselves.

– What is R&D work of the GRACE group of companies divisions? What is your strategy of the technology development of the company?

– We, as I have already said, monitor the oil market in Russia and abroad, and introduce new products of our own. To do this, we carry out development, basing on our colleagues' materials, conduct physicochemical testing and make products that even exceed market requirements. High speed of product introduction is provided by the flexibility and produce-ability of the production, and allows us to be one step ahead of our colleagues. Following laboratory research of a new product field trials with our partners who plan to use this product take place.

– What, in your opinion, are the key competitive advantages of your products? Who do you consider to be your main competitors in Russia?

– We have no competitors as such, we have colleagues who produce similar in quality and price products. We prefer to work closely with them and to adopt their experience. We are talking about competitors when it comes to counterfeit manufacturers. What they sell under the guise of good oils is not as such, but people are allured by low prices. Taking into account that, there is

about 80% of counterfeit oils in our market, this is a big problem. It is a relevant problem, and law enforcement agencies are involved in its decision. The most difficult thing for us here is that counterfeit is several times cheaper than real products. And the buyer, who sees on the shelf a “fake” canister with the label of a famous brand, usually willingly takes it, not knowing how much the real product costs.

Our advantage is that we produce oils that have equal or sometimes better quality to those produced by the five best oil producers in the world. And, as I’ve said, unlike large companies, we adopt new products very quickly.

Moreover, the feedback from consumer organizations, which are, in fact, our main customers, is very important to us. We do not just supply them with our products, together we work on the products improvement, we customize oils for them. In world practice, such joint product development is carried out, for example, by the flagship among turbine manufacturers Siemens and the leader in the production of fuels and lubricants Shell.

If another supplier cannot or does not want to change anything in his product, or the product simply no longer in compliance with the needs of the customer, this supplier applies to us. We study its terms of reference, investigate which product was used, what parameters the supplier wants to change, and fulfill his wishes. We take into account weather conditions, operating conditions, engine operation features and a number of other important points. And we work quickly – the next day we produce oil with



the necessary characteristics if we have all the required components on stock.

To do this, we have a well-equipped laboratory that can track or measure all parameters. If it is not enough, we have contracts with a number of other laboratories, including those abroad, in Europe and Canada.

- Please tell us about the marketing strategy of your products.

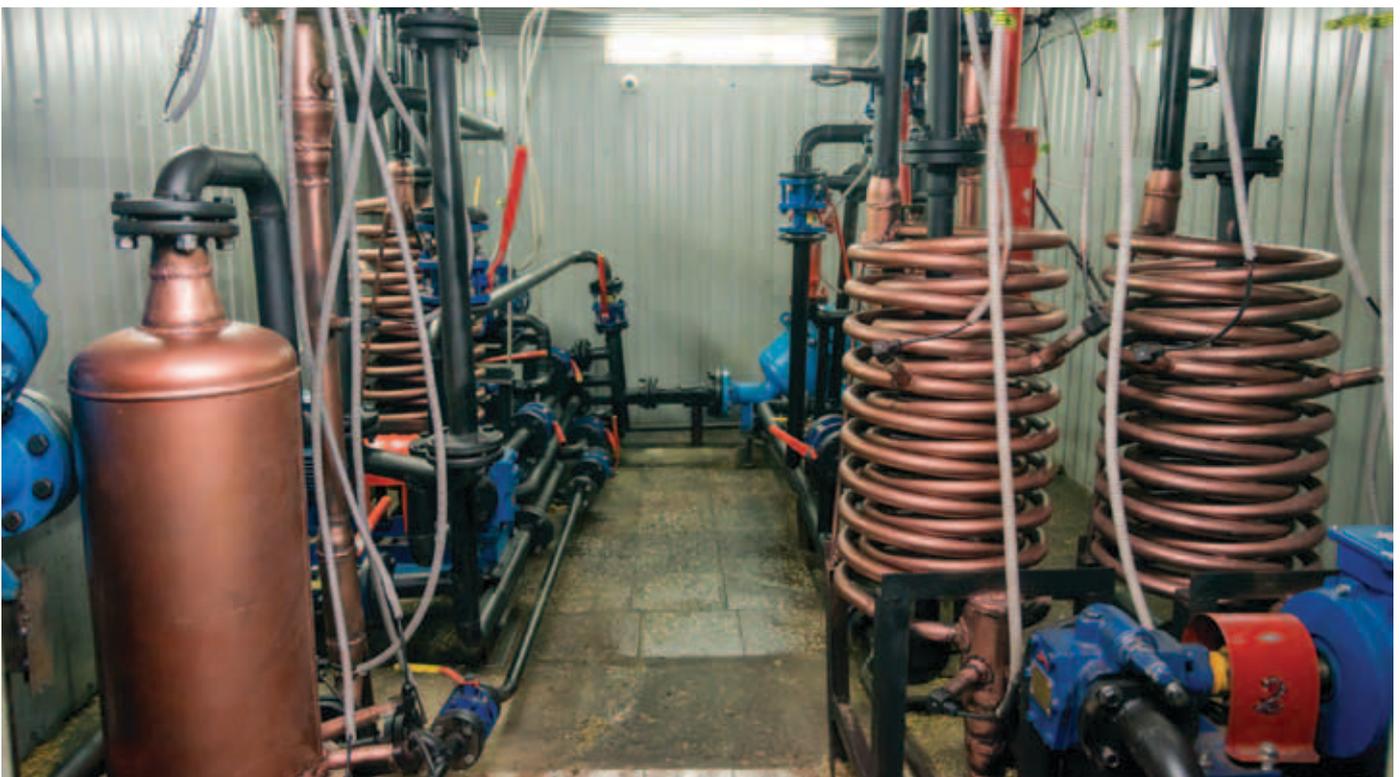
- Sales of automotive lubricants are established through regional distributors. It should be noted that retail is not a priority

for us, the main thing, after all, is work with large industrial and automobile enterprises.

In addition, as part of the contract manufacturing, we provide blending services for companies, including foreign ones, that want to produce or already produce oils under their own brand, but do not have localized enterprises in Russia. This type of production occupies more than 30 percent of the total production. And foreign companies that are looking for sales markets in Russia are willing to work with us, as our technology allows them to significantly reduce production costs without any loss of quality. We produce a product for them strictly according to the recipe that they give, and the terms for testing and preparing contracts, as I have already mentioned, are quite short.

We have cooperation experience with the leaders of our segment; several new projects in cooperation with flagships of the industry will be launched in September.

Our production uses high-tech equipment based on advanced technological principles for the oil production. This method can be called “bipolar technology” because double technology is used as a result of which takes place not only the mixing of the ingredients (base oils and additives, synthesized at the molecular level, which serve to improve the uniformity of the mixture), but also on the outlet the product receives a positive charge, thereby improving adhesion, it means that the oil is attracted to rubbing surfaces, thus creating a more durable oil foil. To achieve this effect, many world leaders in this industry use additional additives.



Инновационному развитию НЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ



«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В ПЛАТФОРМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ» — ПО ТАКОЙ ТЕМЕ В РАМКАХ ПМЭФ-2019 ПРОШЕЛ КРУГЛЫЙ СТОЛ, ОРГАНИЗОВАННЫЙ КОМПАНИЕЙ «РОССЕТИ»

Актуальность данной проблематики, вынесенной «Россетями» на обсуждение экспертным и деловым сообществом, подтверждают цифры: к 2020 году рост цифровой экономики, который основан на росте компаний, чей бизнес строится на платформенных решениях, составит до 25% от всей глобальной экономики. В ближайшие пять лет, по мнению участников круглого стола, основным компонентом стоимости компании будет стоимость их платформенной экосистемы и цифровых активов.

Как отметил заместитель главы Минэнерго России Юрий Маневич, энергетика традиционно сохраняет лидирующую экономическую роль в России, являясь одной из наиболее развитых и эффективных в мире. Существующие инновационные решения являются по сути цифровыми платформами, меняющими ландшафт всей отрасли.

В выступлении главы «Россетей» Павла Ливинского был сделан акцент на циф-

ровые платформы, которые сегодня востребованы электроэнергетической отраслью. Их ключевая цель — оцифровка цепочки взаимодействия между компанией и потребителем, выполнение функции взаимосвязи между участниками рынка и при этом сохранение открытого доступа для партнеров, поставщиков и прочих акторов рынка. «Цифровая платформа сконцентрирует ценности для каждого из участников на единой базе», — отметил глава «Россетей».

Как отмечалось в ходе дискуссии, встраивание в цифровые платформы является перспективным направлением по ряду причин. Это дает возможность создания

дополнительной акционерной стоимости, капитализации технологических возможностей цифровой сети, расширения перечня оказываемых услуг остальным участникам платформ.

В своем выступлении Павел Ливинский также подчеркнул, что вопрос присоединения или самостоятельного развития до уровня международной, наднациональной платформы на сегодняшний день остается открытым. «В качестве прогноза можно предположить, что электроэнергетическая компания могла бы взять на себя инфраструктурные функции», — полагает глава «Россетей».

«Поддержание конкурентоспособности, сдерживание роста цен для конечного потребителя, снижение стоимости владения базовой инфраструктурой возможны только при реализации инновационного сценария развития», — подытожил Павел Ливинский.



“STRATEGIC VECTOR OF ENERGY PROVIDERS IN THE PLATFORM ECONOMY” – A ROUND TABLE ON SUCH A TOPIC WAS ORGANIZED BY ROSSETI AT THE SPIEF-2019.

NO ALTERNATIVE to innovative development

The relevance of this issue, put forward by Rosseti for discussion by the expert and business community, is confirmed by the figures: by 2020, the growth of the digital economy will amount to 25% of the entire global economy, which is based on the growth of companies whose business is built on platform solutions. According to the participants of the round table, in the next five years the main component of the company's value will be the value of their platform ecosystem and digital assets.

As the Deputy Head of the Ministry of Energy of Russia, Yuri Manevich, noted, energy has traditionally retained a leading economic role in Russia, being one of the

most developed and efficient in the world. In fact, existing innovative solutions are digital platforms that change the landscape of the entire industry.

In his speech, the head of Rosseti Pavel Livinsky put emphasis on digital platforms, which are today in demand by the electricity industry. Their key goal is to digitize the chain of interaction between the company and the consumer, to fulfill the function of a link between market participants and at the same time maintain open access for partners, suppliers and other market players. “The digital platform will concentrate the values for each of the participants on a single base,”

said the head of Rosseti.

As noted during the discussion, integration into digital platforms is a promising area for several reasons. This makes it possible to create additional shareholder value, capitalize the technological capabilities of the digital network, and expand the list of services provided to other platform participants.

Pavel Livinsky also emphasized that the issue of accession or independent development to the level of an international, supranational platform remains acute. “As a forecast, we can assume that an electricity company could take on infrastructure functions,” the head of Rosseti believes.

“Maintaining competitiveness, restraining price increases for the end consumer, reducing the cost of ownership of basic infrastructure is possible only if an innovative development scenario is implemented,” concluded Pavel Livinsky.

INTERNATIONAL FORUM

**EURASIAN
WEEK** ЕВРАЗИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ

IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ФОРУМ «ЕВРАЗИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ – 2019»

25-27 СЕНТЯБРЯ 2019, БИШКЕК, КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА

«ЕАЭС: КОНСОЛИДАЦИЯ. РАЗВИТИЕ. СИЛА»

Евразийская неделя – крупнейший международный деловой форум на пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В 2019 году осевой темой форума станет подведение итогов первых пяти лет работы ЕАЭС и его роль в глобальном мировом сообществе.

**5 ПРИЧИН
ПОСЕТИТЬ
ФОРУМ**

1

Более 20 мероприятий на площадке и более 2000 участников. Насыщенная деловая программа, включающая в себя стратегический, партнерский и молодежный треки

2

Широкая молодежная повестка: Школа молодого лидера ЕАЭС, презентация образовательных программ по евразийской тематике вузов ЕАЭС, бизнес-игра для молодых лидеров ЕАЭС

3

Все о преимуществах ЕАЭС из первых рук. B2B сессии позволят обсудить особенности и бонусы ведения бизнеса внутри стран ЕАЭС с реальными практиками из разных сфер: от малого до крупного бизнеса

4

Возможность найти новых партнеров и расширить географию ведения бизнеса: в рамках программы пройдут отраслевые биржи субконтрактов

5

Обширная выставка, посвященная сельскому хозяйству, промышленности и другим отраслям

eec

EURASIAN ECONOMIC
COMMISSION

УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ.
РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ EURASIANWEEK.COM

Сентябрь 

ПРОКЛАДКА И РЕМОНТ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ БЕСТРАНШЕЙНЫМ СПОСОБОМ ПО ВСЕЙ РОССИИ

МЫ В ЦИФРАХ

18000
км
проложенных
труб

1279
выполненных
проектов

23
года в
строительстве

100%
гарантия
выполнения
работ

НАМ ДОВЕРЯЮТ



Открытое акционерное общество
"Московская объединенная
электросетевая компания"



г. Балашиха, ул. Северный проезд, д. 12
8 (495) 521-78-82, 8 (495) 521-04-43 8 (495) 521-45-11
gnb.o6@mail.ru, <http://s-gnb.ru/>