

ESG

ENVIRONMENT SOCIAL GOVERNANCE

4-5/4 июнь
2022

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

ВИКТОРИЯ ШАКИНА,

входит в рейтинг лучших юристов России Best Lawyers-2021,
управляющий партнёр московской коллегии
адвокатов «ЮрСити»:

**«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АДВОКАТ –
ЭТО ВАША УВЕРЕННОСТЬ
И БЕЗОПАСНОСТЬ»**

ESG

ENVIRONMENT SOCIAL GOVERNANCE



ESG. Environmental, Social, Governance.

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о перспективах и реализации принципов устойчивого развития в различных отраслях экономики в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

Редакционный совет:

Елена Мякотникова, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор: **Мария Суворовская**

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Заместитель директора по коммерческим

вопросам: **Ирина Длугач**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Альтапова**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, 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 № ФС77-82384

от 3 декабря 2021 года.

ESG № 4-5/4 июнь 2022

Дата выхода в свет: 02.06.2022

Тираж: 30000

Цена свободная.

ESG. Environmental, Social, Governance.

www.rbgmedia.ru

Business publication about on the prospects and implementation of the principles of sustainable development in various sectors of the economy in Russia and abroad

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

Editing Group: **Elena Myakotnikova,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko, Liliانا Altapova**

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 # FS77-82384 from December, 3, 2021.

ESG № 4-5/4 June 2022

Date of issue: 02.06.2022

Edition: **30000 copies**

Open price

ЭКСПЕРТЫ

2

ПАРТНЁР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «БОРЕНИУС» АРИНА ДОВЖЕНКО И УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР АНДРЕЙ ГУСЕВ:

«КАК ФОРМИРУЕТСЯ НОРМАТИВНАЯ БАЗА ESG В РОССИИ»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

АДВОКАТ ВИКТОРИЯ ШАКИНА:

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АДВОКАТ – ЭТО ВАША УВЕРЕННОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ»

КОМПАНИИ-ЛИДЕРЫ ESG

12

ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ВОДЭКО СЕРГЕЙ СЕРОШТАН:

«КОМПАНИЯ ВОДЭКО – ЛИДЕР РЫНКА С ПОЛНЫМ ЦИКЛОМ ПОДГОТОВКИ И ОЧИСТКИ ВОДЫ»

18

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ПЛАСТМАСС ГРУПП» ЮРИЙ ГРЕБЕ:

«ВЫЙТИ В ПЛЮС: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ БЛАГОДАРЯ ПОЛИМЕРНЫМ КОМПОЗИТАМ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА»

22

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ХИМРОС» НАТАЛЬЯ ПАРФЁНОВА:

«ХИМРОС»: УСПЕШНЫЙ СИНТЕЗ УНИВЕРСАЛЬНОСТИ И ЭКОЛОГИЧНОСТИ»

26

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД» ЛЕОНИД ПОЯНДАЕВ:

«"БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД" – "УМНАЯ" СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА»

КУРС НА ВОСТОК

30

РОССИЯ – ТУРЦИЯ:

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭНЕРГЕТИКА

40

ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «РУСЬ-ТУРБО» АРТЁМ СТАНЮЛИС:

«РУСЬ-ТУРБО» – КАЧЕСТВЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАРОВЫХ И ГАЗОТУРБИННЫХ УСТАНОВОК»

ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА

44

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ МОСКОВСКОЙ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ

«АДВОКАТЫ И БИЗНЕС» ДМИТРИЙ ШТУКАТУРОВ:

«СОХРАНИМ ВАШ БИЗНЕС»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

Как формируется нормативная база ESG в России



ESG – это новое и бурно развивающееся направление в бизнес-управлении и праве. В Европе нормативное регулирование этой сферы наиболее комплексное и жёсткое. В России оно только формируется, ведь требования в области экологии, окружающей среды и промышленной безопасности не тождественны полноценной ESG-отчётности. Партнёр юрфирмы «Борениус» Арина Довженко и её управляющий партнёр Андрей Гусев проанализировали законодательные тренды в этой области.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ESG

Наиболее тиражируемое определение термина «устойчивое развитие» в 1987 году дала Комиссия ООН по окружающей среде и развитию (Комиссия Брундтланд). Она определила устойчивое развитие как развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешних поколений осуществляется без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять собственные потребности. Позднее, в 2015 году, Генеральная Ассамблея ООН выпустила резолюцию «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». В ней были сформулированы 17 целей в области устойчивого развития (SDG/ЦУР), призванные стать планом действий для обеспечения сбалансированности развития мира в парадигме трёх компонентов устойчивого развития: экономического, социального и экологического.

Из 17 ЦУР по меньшей мере семь относятся к экологии, а 10 – к социальной и экономической повесткам.

При этом, несмотря на формальное разделение на три блока, все SDG/ЦУР так или иначе влияют на экономику. Так, экологическое направление является драйвером текущего мейнстрима – так называемой зелёной трансформации экономики, которая предполагает фокус, в частности, на декарбонизацию. Например, в Рамочной конвенции ООН об изменении климата (в России соглашение вступило в силу 6 ноября 2019 г.).

Следует отметить, что декарбонизация для России воспринимается двояко: с одной стороны – как угроза для российской промышленности, с другой – как возможность переформатировать экономику, занять лидирующие позиции в альтернативных нишах (возобновляемые источники энергии, водород и подобные). В силу сложившегося тяготения к углеродной экономике в России, в отличие от ЕС, только складывается система квотирования выбросов парниковых газов. В частности, 30 декабря 2021 года вступил в силу Федеральный закон № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов», на рассмотрении находится Федеральный закон «О проведении эксперимента по ограничению выбросов парниковых газов в отдельных субъектах Российской Федерации», в том числе закладывающий основы российского рынка торговли выбросами парниковых газов.

ЦУР адресованы в первую очередь бизнесу и были адаптированы в стандарты ответственного ведения бизнеса ESG: Environmental, Social and Corporate Governance, то есть экологическое, социальное и корпоративное управление.



ESG-СТАНДАРТЫ В МИРЕ

Императивность принципов ESG в мире варьируется: далеко не во всех юрисдикциях соблюдение стандартов ESG обязательно.

ЕС предлагает наиболее жёсткое регулирование в этой сфере: в ЕС действует так называемая Директива о нефинансовой отчётности (NFRD), которая предписывает листингуемым компаниям, банкам, страховым компаниям, а также некоторым другим компаниям, имеющим более 500 работников и отвечающим определённым финансовым показателям, публиковать информацию о ряде вопросов в сфере окружающей среды, соблюдения прав человека, принципов diversity (разнообразие) в органах управления, принципов борьбы со взяточничеством и коррупцией. В апреле 2021 года был предложен проект Директивы об отчётности в сфере корпоративного устойчивого развития, в которой ужесточаются правила NFRD.

За пределами ЕС ситуация обстоит несколько мягче, хотя ряд стран ориентируется на опыт ЕС. Например, в США и Великобритании активно обсуждается возможность законодательного введения обязательного раскрытия информации в сфере ESG.

Тем не менее в большинстве случаев компании принимают на себя добровольные корпоративные обязательства по соблюдению стандартов ESG. Это происходит вследствие набирающего обороты тренда на устойчивое развитие, в связи с чем многие банки, биржи, фонды, страховые и прочие финансовые организации объявляют о деинвестировании средств из углеродоёмких отраслей и переориентации на зелёное финансирование. Кроме того, при принятии решения о финансировании того или иного проекта принимаются во внимание ESG-показатели.

НОРМАТИВНАЯ БАЗА В РОССИИ

Законодательно закреплённой обязанности бизнесу учитывать ESG-факторы и сдавать ESG-отчётность в России на текущий момент нет. В России есть законода-

тельно закреплённые требования в сфере экологии, окружающей среды и промышленной безопасности, что, однако, не тождественно полноценной ESG-отчётности. Тем не менее можно выделить некоторые тренды в данной области, которые демонстрируют общий вектор.

Сегодня создаётся нормативная база для льготного финансирования зелёных проектов, которая, в частности, подразумевает сдачу определённой отчётности инициаторами таких проектов. Так, 14 июля 2021 года Распоряжением Правительства РФ № 1912-р «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе зелёного) развития Российской Федерации» были сформулированы основные направления устойчивого, в том числе зелёного, развития в России. Это обращение с отходами; энергетика; строительство; промышленность; транспорт и промышленная техника; водоснабжение и водоотведение; природные ландшафты, реки, водоёмы и биоразнообразие; сельское хозяйство.

21 сентября 2021 года было принято Постановление Правительства РФ № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зелёного) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации проектов устойчивого (в том числе зелёного) развития в Российской Федерации». В нём выделено два вида проектов: зелёные, то есть проекты, которые соответствуют более жёстким критериям, и адаптационные проекты, которые также имеют положительное влияние на экологию, но не в полной мере соответствуют критериям зелёных проектов.

Предполагается, что в процессе привлечения зелёного финансирования на разных этапах будет проводиться верификация финансовых инструментов или проектов. В такой верификации инициатор проекта или финансового инструмента будет запрашиваться, в

частности, документы, описывающие политику инициатора в области реализации проектов устойчивого развития, которые можно трактовать как своеобразную квази-ESG-отчётность, а именно это:

- 1) экологическая политика;
- 2) материалы, регламентирующие процедуры контроля экологических, природно-климатических рисков и управления такими рисками (раскрытие производится в соответствии с требованиями ЦБ РФ и законодательства об эмиссии ценных бумаг);
- 3) сведения об организации управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита.

На текущий момент регулирование в этой области только формируется в России, сама по себе маркировка проекта в качестве зелёного является добровольной и призвана создать привлекательность для инвесторов с целью потенциального привлечения более дешёвого финансирования, а также может позволить получить разрабатываемые меры господдержки.

Банк России в своих рекомендациях также призывает учитывать влияние ESG-факторов. Свою основную задачу в сфере устойчивого развития Банк России видит в создании условий его финансирования, в частности в создании таких устойчивых финансовых инструментов, как зелёная ипотека, «зелёные» облигации, зелёные кредиты.

В июле 2020 года Банк России сформулировал рекомендации по реализации принципов ответственного инвестирования (информационное письмо Банка России от 15.07.2020 г. № ИН-06-28/111 «О рекомендациях по реализации принципов ответственного инвестирования»). В них он связывает ответственное инвестирование в том числе с факторами устойчивого развития при выборе объектов инвестирования и управлении ими.

16 декабря 2021 года Банк России выпустил информационное письмо № ИН-06-28/96 «О рекомендациях по учёту советом директоров публичного акционерного общества ESG-факторов, а также вопросов устойчивого развития». В письме совету директоров рекомендуется, в частности, определить значимость для компании ESG-факторов и вопросов устойчивого развития и ранжировать конкретные цели и задачи по их учёту. Совету директоров также рекомендуется определить соответствующие цели и задачи, которые должны быть интегрированы в стратегию общества во взаимосвязи с ЦУР, целями Парижского соглашения по климату, национальными целями.

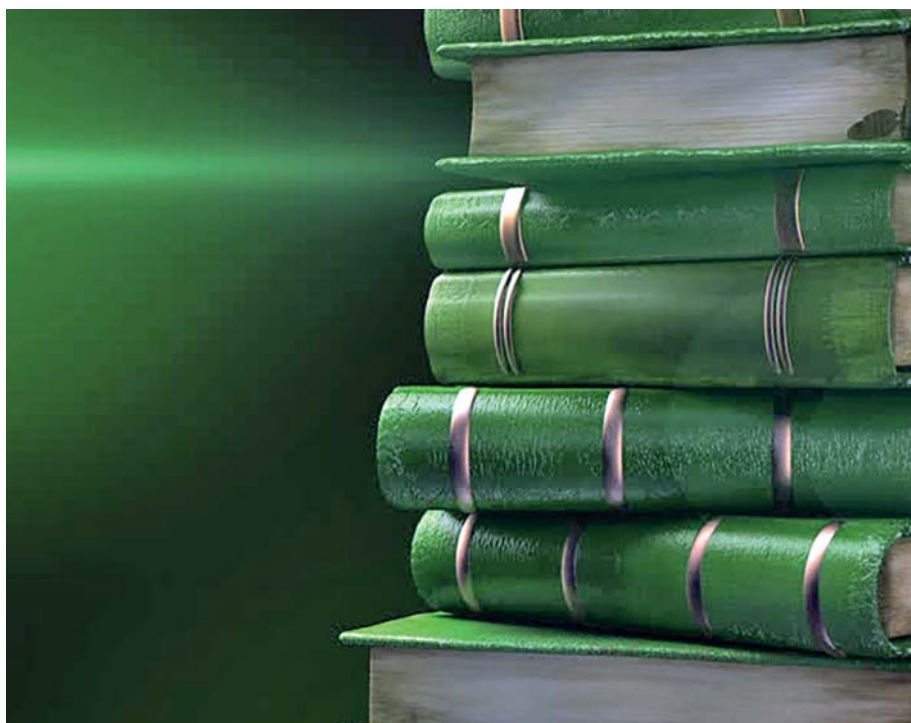
Кроме того, публичным акционерным обществам в рамках соблюдения Кодекса корпоративного управления рекомендуется учитывать раскрытие отчёта об устойчивом развитии, экологического отчёта, отчёта о корпоративной социальной ответственности или иного отчёта, содержащего нефинансовую информацию, в том числе о факторах, связанных с окружающей средой, обществом и корпоративным управлением (информационное письмо Банка России от 27.12.2021 г. № ИН 06 28/102 «О раскрытии в годовом отчёте публичного акционерного общества отчёта о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления»).

Подводя итог сказанному: не учитывать ESG-повестку при ведении бизнеса сегодня становится моветоном, который, возможно, в какой-то момент будет законодательно наказуем. В риторике об ESG происходит серьёзное реформирование экологического законодательства России, создаются новые модели финансирования экологических проектов, что не может не сказаться на внутрикорпоративных вопросах ведения бизнеса российскими компаниями.



ESG is a new and rapidly developing direction in business management and law. In Europe the normative regulation of this sphere is the most complex and rigid. In Russia it is just being formed, because the requirements in the field of ecology, environment and industrial safety are not the same as full-fledged ESG-reporting. Arina Dovzhenko, partner of law firm Borenius, and her managing partner Andrey Gusev analyzed legislative trends in this area.

How the ESG regulatory framework is forming in Russia



SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ESG

The most popular definition of the term “sustainable development” was given in 1987 by the UN Commission on Environment and Development (Brundtland Commission). It defined sustainable development as development in which the needs of present generations are met without compromising the ability of future generations to meet their own needs. Later, in 2015, the UN General Assembly issued a resolution entitled Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. In it, 17 Sustainable Development Goals (SDGs) were formulated to serve as a blueprint for balancing the world’s development in the paradigm of the three dimensions of sustainable development: economic, social, and environmental.

Of the 17 SDGs, at least seven relate to the environment, and ten relate to social and economic agendas.

Despite the formal division into three blocks, all of the SDGs affect the economy in one way or another. For example, the environmental direction is the driver of the current mainstream – the so-called green transformation of the economy, which implies a focus, in particular, on decarbonization. For example, in the UN Framework Convention on Climate Change (in Russia the agreement entered into force on November 6, 2019).

It should be noted that decarbonization for Russia is perceived in two ways: on the one hand – as a threat to Russian industry, on the other – as an opportunity to reformat the economy, to take a leading position in alternative niches (renewable energy, hydrogen and the like). Due to the current gravitation towards carbon economy in Russia, unlike in the EU, a system of quotas for greenhouse gas emissions is just taking shape. In particular, on December 30, 2021 the Federal Law № 296-FZ “On limiting greenhouse gas emissions” came

into force, the Federal Law “On conducting an experiment on limiting greenhouse gas emissions in certain subjects of the Russian Federation” is under consideration, which also lays the foundations of the Russian greenhouse gas emissions trading market.

The SDGs are addressed primarily to business and have been adapted into responsible business standards ESG: Environmental, Social and Corporate Governance, that is, environmental, social and corporate governance.

ESG STANDARDS IN THE WORLD

The imperative of ESG principles varies around the world: not all jurisdictions require compliance with ESG standards.

The EU offers the most stringent regulation in this area: the so-called Non-Financial Reporting Directive (NFRD), which requires listed companies, banks, insurance companies and some other companies that have more than 500 employees and meet certain financial indicators, to publish information on a number of issues in the area of the environment, human rights, diversity (diversity) principles in government, anti-bribery and corruption principles. In April 2021, a draft Directive on Corporate Sustainability Reporting was proposed, which strengthens the NFRD rules.

Outside the EU, the situation is somewhat milder, although a number of countries are guided by the EU experience. For example, in the U.S. and the U.K., the possibility of introducing mandatory ESG disclosure by law is being actively discussed.

Nevertheless, in most cases, companies assume voluntary corporate obligations to comply with ESG standards. This is due to the growing trend towards sustainability, in connection with which many banks, stock exchanges, funds, insurance and other financial institutions announce the divestment of funds from carbon-intensive industries and reorientation towards green finance. In addition, when making a decision to finance a project, ESG indicators are taken into account.

REGULATORY FRAMEWORK IN RUSSIA

At the moment there is no legal obligation for business to take into account ESG factors and submit ESG-reporting in Russia. In Russia there are legislative requirements in the field of ecology, environment and industrial safety, which, however, is not the same as a full-fledged ESG-reporting. Nevertheless, it is possible to identify some trends in this area, which demonstrate the general vector.

Today a regulatory framework for preferential financing of green projects is being created, which, in particular, implies submission of certain reports by initiators of such projects. Thus, the main areas of sustainable development in Russia,

including green development, were laid out in government decree № 1912-r on July 14, 2021. These are waste management; energy; construction; industry; transport and industrial machinery; water supply and sanitation; natural landscapes, rivers, reservoirs and biodiversity; agriculture.

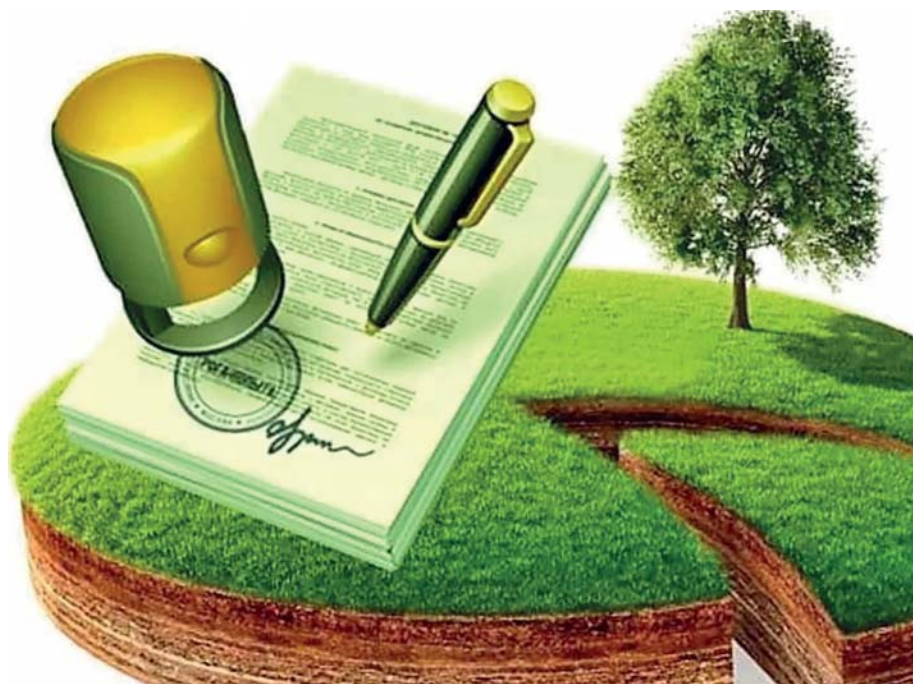
On September 21, 2021 the Russian government issued Decree № 1587 On Approval of Criteria for Sustainable (Including Green) Development Projects in the Russian Federation and Requirements for Verification System of Sustainable (Including Green) Development Projects in the Russian Federation. It identifies two types of projects: green projects, that is, projects that meet more stringent criteria, and adaptation projects, which also have a positive impact on the environment, but do not fully meet the criteria of green projects.

It is assumed that in the process of attracting green financing, verification of financial instruments or projects will be carried out at various stages. In such verification, the initiator of the project or financial instrument will be requested, in particular, documents describing the policy of the initiator in the implementation of sustainable development projects, which can be interpreted as a kind of quasi-ESG-reporting, namely: 1) environmental policy; 2) materials regulating the control procedures for environmental, natural and climatic risks and management of such risks (disclosure is made in accordance with the requirements of the Central Bank of the Russian Federation and the legislation on the issue of securities); 3) information on the organization of risk management, control over financial and economic activities, internal control and internal audit.

Currently, regulation in this area is only being formed in Russia, the labeling of the project as green in itself is voluntary and is designed to create an attraction for investors to potentially attract cheaper financing, and may also allow the project to receive state support measures under development.

The Bank of Russia in its recommendations also calls to consider the impact of ESG factors. The Bank of Russia sees its main task in the field of sustainable development as creating the conditions for its financing, in particular the creation of such sustainable financial instruments as green mortgages, green bonds, green loans.

In July 2020, the Bank of Russia formulated recommendations for implementing the principles of responsible investing (Bank of Russia Information Letter № IN-06-28/111 of 15.07.2020 "On Recommendations for Implementing the Principles of Responsible Investing"). In them, it links responsible investing with, among other things, sustainability factors in the selection and management of investment objects.



On December 16, 2021 the Bank of Russia issued information letter № IN-06-28/96 "On recommendations for consideration by the board of directors of a public joint-stock company of ESG-factors, as well as sustainable development issues". The letter recommends that the Board of Directors, in particular, determine the importance of ESG factors and sustainability issues for the company and rank specific goals and objectives for taking them into account. The Board of Directors is also recommended to determine the relevant goals and objectives, which should be integrated into the company's strategy in connection with the SDGs, the goals of the Paris Climate Agreement, and national goals.

Besides, it is recommended for public joint-stock companies to consider disclosure of a sustainability report, an environmental report, a corporate social responsibility

report or another report containing non-financial information, including information about environmental, social and corporate governance factors, as part of compliance with the Corporate Governance Code (Bank of Russia information letter № IN-06-28/102 of 27.12.2021 "On disclosing a report on observing principles and recommendations in an annual report of a public joint-stock company").

To summarize what has been said: not taking ESG into account when doing business today is becoming a *mauvais ton*, which will probably be legally punishable at some point. In the rhetoric about ESG there is a serious reform of environmental legislation in Russia, new models for financing environmental projects are being created, which cannot but affect the intra-corporate issues of doing business by Russian companies.





Виктория Шакина:

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
АДВОКАТ – ЭТО ВАША
УВЕРЕННОСТЬ И
БЕЗОПАСНОСТЬ»

Виктория Шакина, очень приятная женщина, излучает спокойствие и доброжелательность. Несмотря на то, что она известный и успешный адвокат – в 2021 году признана лучшим юристом России по версии Best Lawyers, – в ней не чувствуется ни снобизма, ни высокомерия. Помимо непосредственно адвокатской практики и должности управляющего партнёра московской коллегии адвокатов «ЮрСити», она активно занимается общественной и преподавательской деятельностью, а также является кандидатом юридических наук. О том, как успевать делать столько дел одновременно, как избежать профессионального выгорания и что самое важное и сложное в работе адвоката, читайте в нашем материале.

– Виктория, ваша адвокатская практика насчитывает почти 25 лет. Изменилось ли ваше отношение к своей работе за этот период? И почему вы решили когда-то стать адвокатом?

– Конечно, отношение меняется, но не в плюс или в минус, а качественно. Чем больше я углубляюсь в адвокатскую практику, тем выше становится уровень ответственности и понимания сложности каждого дела. С опытом начинаешь замечать различные тонкости и нюансы, которые молодой юрист, возможно, пропустит, не придаст им значения.

В юности я увлекалась детективами и поэтому захотела учиться юриспруденции, хотя в семье и в ближайшем окружении таких примеров у меня не было. Я мечтала, чтобы работа была увлекательной, чтобы ни один день не был похож на другой. И моя мечта сбылась: общение с разными людьми, количество разнообразных юридических ситуаций, а я веду и гражданские, и уголовные дела, – всё это вдохновляет меня каждый день.

– Но при таком большом опыте разве не возникает ощущения, что все ситуации похожи: вот опять развод, вот, к примеру, обвинение в мошенничестве? Нет ощущения дежавю или скуки?

– Вы знаете, совершенно нет. Конечно, количество поводов, с которыми ко мне обращаются клиенты, может быть и не так велико, но абсолютно каждое дело отличается друг от друга. Уникальны каждый человек и его жизненная ситуация, и каждое дело может научить меня чему-то новому, дать редкий, ранее не полученный опыт.

– Одна из ваших специализаций – семейное право. Кто в основном инициатор обращения к вам и как изменился подход к семейным делам за время вашей практики?

– Обращаются, конечно, чаще женщины. Так складывается, что в случае расторжения брака они наиболее уязвимы, больше переживают за детей и их будущее. Но нередки и обращения со стороны мужчин. Ведь все нуждаются в поддержке в критические моменты своей жизни.

Что касается изменений в подходе, то тематика, скажем так, семейных споров расширилась и углубилась. И зачастую на первый план теперь выходят темы, связанные с защитой бизнеса и семейных активов. Это закономерно: в стране развиваются экономические отношения, поэтому изменяются и запросы клиентов,

семейные споры трансформируются в вопросы корпоративного бизнеса.

Я являюсь соавтором и соведущей курса «Имущественные споры супругов», и в этот курс мы включили вопросы наследства и банкротства, потому что подчас всё очень сильно переплетено, необходимо рассматривать весь спор в одном комплексе.

Из-за этого зачастую на первую консультацию с клиентом уходит несколько часов – это необходимо, чтобы определить порядок действий, с чего мы начнём: перейдём к разделу имущества и определению места жительства детей сразу или будем действовать поэтапно – сначала решим имущественные проблемы, потом будем принимать решение по детям.

Здесь нет готового «рецепта». Я наблюдаю, изучаю психологический портрет второй стороны и её защитников, анализирую, что важно, что второстепенно. Смотрю на ситуацию в комплексе и, главное, не пытаюсь её усугубить.

– Бывают ли у вас ситуации, когда нравственная, моральная позиция клиента кажется вам неприемлемой?

– Знаете, мне повезло в том, что я начала свою профессиональную деятельность сразу с адвокатуры. У меня не было опыта работы в судебных или правоохранительных органах, где подчас формируется какая-то бескомпромиссная, непримиримая позиция.

Я считаю, что моя основная задача – сохранять нейтралитет и действовать в интересах доверителей. Я не переношу свои оценочные категории на доверителей и считаю, что все рассуждения «хорошо – плохо», «справедливо – несправедливо» весьма относительны.

И потом, думаю, каждый знает по себе, что сегодня мы можем что-то отрицать и считать неприемлемым, а спустя пять лет человек меняет своё отношение.

Поэтому надо действовать из потребности человека в данный момент, при этом соблюдая принцип верховенства закона и права.

Я ведь веду уголовные дела, и мне приходилось защищать тех, кого обвиняли в убийстве. Но даже если и так, то каждый человек кому-то близок, он чей-то сын, муж или отец. И каждый человек имеет неотъемлемое право на защиту.

Неслучайно адвокатов сравнивают с врачами и священниками: нам доверяют самые сокровенные тайны, и мы не можем отказать человеку, если он нуждается

в помощи. По сути, адвокатура – это миссия, служение, если хотите.

– Бывает ли вам сложно в определённых ситуациях в эмоциональном плане? Ведь и семейные споры, и тем более уголовные дела – это всегда сильный стресс для клиента.

– Адвокат, по сути, не только юрист, но и психолог, кроме юридической, мы даём ещё и моральную, и психологическую поддержку. И это очень важно для доверителя, порой даже первостепенно. При этом, конечно, главное для адвоката – научиться оказывать поддержку, не проецируя эмоции доверителя или подзащитного на себя, на свою жизнь. Сочувствие должно быть, но необходимо всегда помнить, что мы профессионалы. Профессиональное выгорание для юристов – довольно частое явление, и чтобы этого не происходило, нужно уметь посмотреть на ситуацию сверху.

Есть такое выражение, что парфюмеры продают надежду: аромат духов вызывает в человеке ожидание некоего чуда, предвкушение радостного события. А содержание юридической помощи заключается в том, что мы даём уверенность и безопасность. И для этого недостаточно только обладать знанием своего дела. Необходимо излучать уверенность и спокойствие, которые считываются на подсознательном уровне как клиентом, так и юристами второй стороны, прокурорами, судьями – всеми участниками процесса.

Но конечно, этому качеству нужно учиться, у меня на это ушло много лет моей профессиональной жизни.

– Что вам помогает «сбрасывать» негатив, какие «рецепты» по самосохранению и самовосстановлению вы используете?

– Самое, пожалуй, важное – это так называемый work-life balance, умение соблюдать баланс между работой и личной жизнью.

А для этого нужно уметь поддерживать себя и заботиться о себе. Мне помогают йога, спорт, различные дыхательные техники. Отвлечению от работы и связанных с ней эмоций способствуют собственная учёба, повышение профессионального уровня, а также наставническая деятельность: я сертифицированный коуч и веду вебинары и курсы для своих коллег.

Работа с психологом – это тоже важный аспект в моей жизни, очень помогает разобраться в себе, расставить всё «по полочкам», найти тот самый баланс.

Надо просто понимать, что если мы на-чнём нервничать, то ничего хорошего из этого не выйдет – ни для нас, ни для клиента.

– Какой главный совет вы можете дать человеку, если он в сложной ситуации, но ещё не нашёл себе юриста? Что ему делать, как минимизировать риски?

– Немного, может быть, прозвучит парадоксально, но основной совет – если нет юриста, его нужно срочно найти. Ничего не делать и не начинать самому: не давать показаний следователю, не защищать себя самому в суде, не формировать самому судебную позицию.

К сожалению, в нашем обществе чрезвычайно высок уровень правового нигилизма. Бесплатной юридической помощи в стране практически нет, её предоставляют лишь обвиняемым в уголовных делах. Даже в Москве в XXI веке люди продолжают жить в большом количестве мифов. Например, есть какой-то «первобытный» страх, что муж всё заберёт при разводе, отнимет детей и так далее.

– Почему так происходит?

– Наверное, в первую очередь потому, что у наших граждан нет навыка сотрудничества с юристом на постоянной основе. Я всегда выступала и выступаю за превентивную юриспруденцию. Ну вот по аналогии с семейным врачом: обязательно, чтобы был юридический советник. И человек просто обязан, я считаю, проконсультироваться с юристом, перед тем как принять хоть какое-то значимое юридическое решение в своей жизни: взять кредит, подписать брачный договор, заключить сделку купли-продажи и так далее. Ведь какое приходит количество людей обманутых, а сколько проблем можно было бы избежать.

Потом отчасти связано ещё и с тем, что в обществе долго бытовал стереотип: если тебе нужен адвокат, значит, ты в чём-то виноват. Но это ведь категорически не так. Обращаться к адвокату нормально и правильно, если человек нуждается в юридической помощи и защите. Ведь считаются же нормой посещение врача, прохождения медицинских обследований в профилактических целях. То же самое должно быть и в отношениях с юристом, потому что это надёжная защита и профилактика.

И потом, если уж продолжать аналогию с медициной, насколько обычный пациент разбирается в медицинских терминах, в названиях лекарств и болезней? Как правило, не разбирается. Так же и с юристом: попробуйте прочитать какие-либо законодательные акты, ведь их практически невозможно понять, если не являешься специалистом.

Возьмём даже такой простой пример, как фактическое прекращение брачных отношений. Приходят люди, которые

получили решение о разводе и указали, что отношения прекращены год назад. А потом выясняется, что они, например, снимали в этот период деньги с общих счетов или распоряжались имуществом, а такая история может повлечь за собой миллионные последствия.

Поэтому очень важно получать консультацию юриста, даже если на первый взгляд всё кажется простым и очевидным.

– Вы являетесь экспертом на Первом канале, ведёте дела Pro bono на безвозмездной основе. Чего здесь больше: продвижения личного бренда или потребности в благотворительности?

– Тут всё вместе. Во-первых, конечно, продвижение себя – всё же современная реальность такова, что если мы не оставляем цифровой след, то мы как бы и не существуем. Поэтому это такой дополнительный способ продвижения своих услуг. Если раньше работало в основном сарафанное радио, то теперь, даже если тебя кто-то порекомендовал лично, всё равно потенциальный клиент заходит в интернет, смотрит, анализирует. А потом приходит ко мне и говорит: «А я про вас уже всё прочитал» (*смеётся*).

Что касается дел Pro bono (от лат. pro bono publico – «ради общественного блага»), то, как я уже говорила, моё глубокое убеждение – юридическая помощь может и должна быть доступной. К тому же бывают очень интересные дела, например, в программе «ДНК» на НТВ.

Я считаю, что самая лучшая защита от профессионального выгорания – видеть результат своей работы, а наша профессия это позволяет. Ты не просто ощущаешь себя частью какого-то механизма, а решаешь реальную проблему и видишь людей счастливыми.

– Вы ведёте дела только в Москве или к вам могут обратиться клиенты из других регионов?

– Из других регионов, из других стран – пожалуйста, нет никаких проблем. Развитие онлайн-коммуникаций сделало это возможным. Ещё два года назад я не особенно доверяла дистанционным решениям, но сегодня изменила своё мнение. И сама получаю теперь онлайн-образование, и оказываю так юридическую помощь. К тому же теперь даже суды имеют опыт слушания дел онлайн. И какая экономия времени, а это очень важно, ведь можно помочь гораздо большему количеству людей.

– Сегодня есть такое мнение, что слишком много юристов и экономистов, а не хватает физиков и химиков. Что думаете об этом?

– Знаете, юристов всегда много – юридический рынок постоянно наполнен, и конкуренция на нём стабильно высокая.

Но немногие надолго остаются в профессии. Большое количество специалистов уходит, потому что не каждый выдерживает. Работать с людьми ведь довольно тяжело.

Поначалу многие представляют себе юриста как эдакого молодого пижона – в костюмчике, с кожаным портфелем. Однако ожидания и реальность не совпадают. Занятость безмерная, доходы не всегда высокие. К тому же имеются и некоторые особенности – помимо благодарных клиентов, есть и те, у кого мы выигрываем дела. Иногда такие люди способны быть грубыми, совершать против адвоката незаконные действия. И у меня в жизни был такой опыт: несколько раз разбивали стекло машины или угрожали. Этого не надо бояться, эта одна из граней нашей работы. Но к этому надо быть готовым.

Поэтому мало кто доходит от стажёра до адвоката. Часто уходят в корпоративную юриспруденцию, кто-то – вообще из профессии. Но это нормально. Люди выбирают то, что для них лучше и привлекательнее.

Ведь важно, чтобы работа приносила удовольствие.

– Вы являетесь заместителем председателя Комиссии по социальным и экономическим вопросам Ассоциации юристов России, помощником члена Совета Федерации РФ, ведёте курсы, занимаетесь наставничеством. Когда вы всё успеваете?

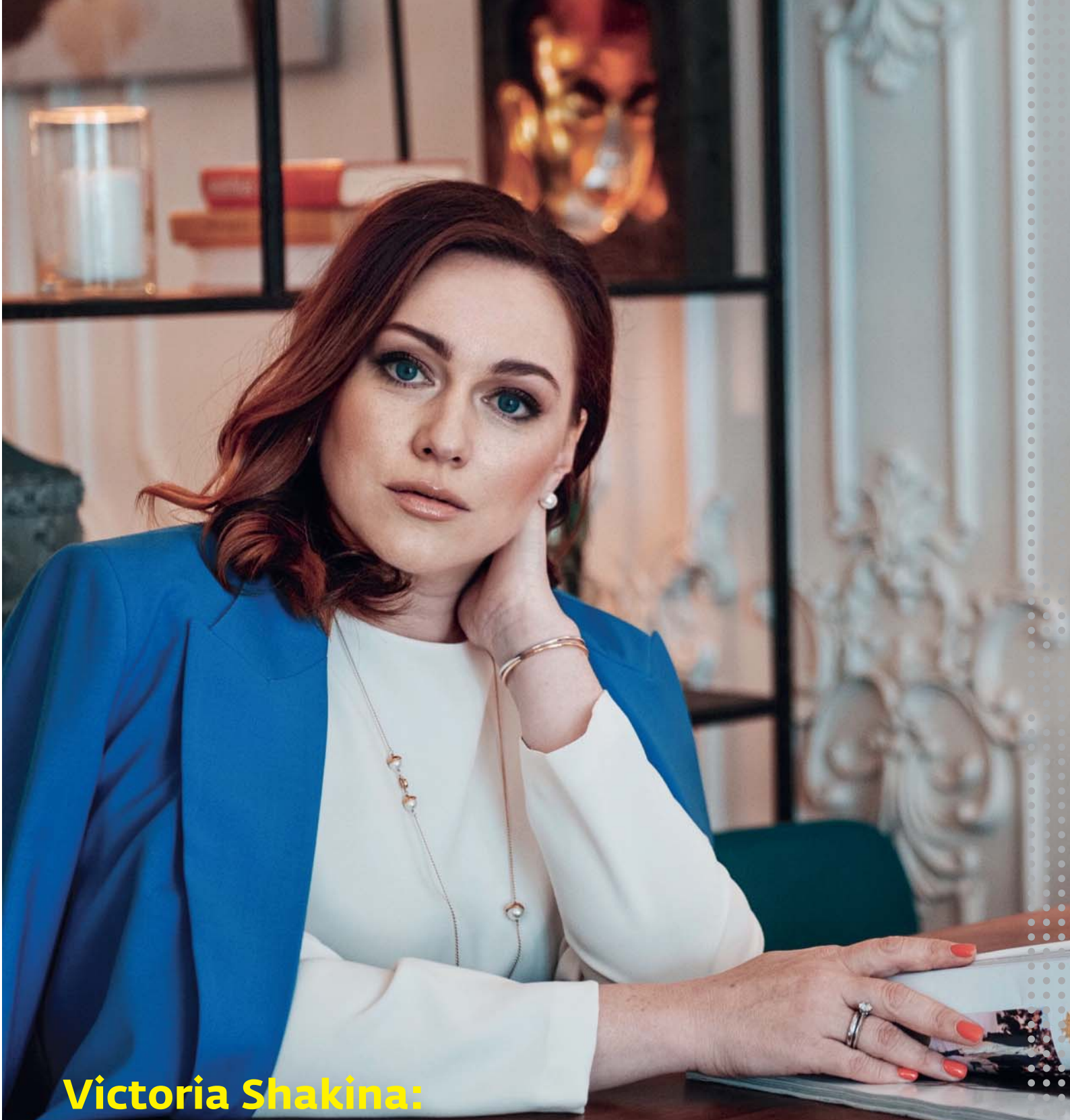
– Когда человеку что-то интересно и важно, он найдёт для этого время. Мне всегда было интересно участвовать в законотворческом процессе, заниматься развитием профессионального юридического сообщества, преподаванием.

Я сертифицированный коуч, работаю как наставник, веду наставнические группы, курсы для адвокатов; куратор профессионального чата «Код публичности / ЮРИСТЫ». Все эти активности повышают мой профессиональный уровень, разнообразят мою жизнь и помогают всё время быть в кругу единомышленников.

А найти время – ну, для этого существует тайм-менеджмент. Кроме того, у меня есть моя команда, которой я доверяю и делегирую часть рабочих обязанностей.

– Виктория, если бы вы не стали адвокатом, то кем ещё могли бы быть?

– Наверное, тогда я бы рассматривала медицину. Это моя тема и призвание – помогать людям. Но подозреваю, что с моим высоким уровнем эмпатии в медицине мне было бы сложнее, ведь там часто речь идёт непосредственно о жизни и смерти. Поэтому я рада, что стала адвокатом, не жалею об этом никогда и продолжаю с каждым днём открывать для себя новые грани своей профессии.



Victoria Shakina:

“A PROFESSIONAL LAWYER IS YOUR
CONFIDENCE AND SECURITY”

Victoria Shakina is a very pleasant woman, radiating calmness and goodwill. Despite the fact that she is a well-known and successful lawyer – in 2021 she was voted Best Lawyer of Russia by Best Lawyers – she has no sense of snobbery or arrogance.

In addition to practicing law and being a managing partner of the Moscow Collegium of Lawyers YurCity, she is actively engaged in social and educational activities, and also has a PhD in law.

You can read about how she manages to do so many things at once, how to avoid professional burnout and what is the most important and difficult in a lawyer's work, read our story.

– *Victoria, you have been practicing law for almost 25 years. Did your attitude towards your work change over that period? And why did you decide to become a lawyer?*

– Of course, my attitude changes – but not for the better or for the worse, but qualitatively. The more I go into law practice, the higher the level of responsibility and understanding of the complexity of each case becomes. With experience, you begin to notice the various subtleties and nuances that a young lawyer might miss, not pay attention.

In my youth I was fond of detectives and that's why I wanted to study law, although I had no such examples in my family and in my immediate environment. I dreamed that the work was exciting, that no day was not like any other. And my dream has come true – communication with different people, the number of different legal situations – and I handle both civil and criminal cases, all of this inspires me every day.

– *But with so much experience, don't you get the feeling that all situations are similar – here's a divorce again, here's a fraud charge, for example. There's no sense of deja vu or boredom?*

– You know, not at all. Of course, the number of cases with which I am contacted by clients may not be so great. But absolutely every case is different. Each person and their life situation is unique, and each case can teach me something new and give me a rare, previously unexperienced experience.

– *One of your specialties is family law. Who usually comes to you and how has your approach to family cases changed over the years of your practice?*

– Of course, more often women come to me. It so happens that in the case of the dissolution of marriage, they are most vulnerable and more worried about children and their future. But men are not uncommon. After all, everyone needs support at critical moments in their lives.

As for changes in approach, the topics of, shall we say, family disputes have broadened and deepened. And often topics related to protecting businesses and family assets are now at the forefront. This is natural – economic relations are developing in the country, so clients' demands are also changing, and family disputes are being transformed into issues of corporate business.

I am the co-author and co-presenter of the Spouse Property Disputes course, and we included inheritance and bankruptcy in that course, because sometimes everything is very intertwined, and you have to look at the whole dispute in one package.

That is why it often takes us several hours to have the first consultation with a client – it is necessary to determine the course of action, where we will start – will we proceed to the division of property and determination of

children's residency immediately or will we act step by step – first we resolve property issues, then we make a decision about children.

There is no ready-made prescription here. I observe, study the psychological portrait of the other party and its defenders, analyze what is important and what is secondary. I look at the situation as a whole and, most importantly, I don't try to make it worse.

– *Do you ever find yourself in a situation where the client's moral position seems unacceptable?*

– You know, I was lucky in that I started my professional career as a lawyer. I had no experience of working in court or law enforcement agencies where sometimes an uncompromising, irreconcilable position is formed.

I believe that my main task is to remain neutral and act in the interests of my principals. I do not apply my value categories to principals, and I believe that all arguments of “good-bad”, “fair-unfair” are very relative.

And then, I think everyone knows for themselves that today we can deny something and consider it unacceptable, but five years later a person changes their attitude.

So you have to act on the needs of the person at the moment, while respecting the principle of the rule of law.

After all, I'm a criminal prosecutor, and I've had to defend people who were accused of murder. But even so, every person is close to someone, they are someone's son, husband or father. And every person has the inalienable right to a defense.

It is not by chance that lawyers are compared to doctors and priests – we are entrusted with the most intimate secrets, and we cannot refuse a person if he needs help. In fact, the Bar is a mission, a ministry.

– *Do you find it emotionally difficult in certain situations? Family disputes and even more so criminal cases are always very stressful for the client.*

– In fact, a lawyer is not only a lawyer but also a psychologist. We provide moral and psychological support in addition to the legal advice. And this is very important for the principal, sometimes even paramount. Of course, the main thing for a lawyer is to learn how to provide support without projecting the emotions of the principal or the defendant onto himself, onto his life. Empathy should be there, but one must always remember that we are professionals. Professional burnout for lawyers is quite a private phenomenon, and to avoid it, you need to be able to look at the situation from above.

There is an expression that perfumers sell hope: the aroma of perfume evokes the expectation of a certain miracle, anticipation of a joyous event. And the content of legal assistance is that we give confidence and security. And to do this it is not only enough to have knowledge of one's own business. You need to radiate confidence and serenity, which are

read on a subconscious level – both by the client and the lawyers of the other party, prosecutors, judges – by all participants of the process.

But of course you have to learn how to do it. It took me many years of my professional life.

– *What helps you “remove” the negative, what recipes for self-preservation and self-recovery do you use?*

– Perhaps the most important is the so-called work-life balance – the ability to maintain a balance between work and personal life.

And for that you need to be able to support yourself and take care of yourself. Yoga, sports, different breathing techniques help me. Self-education, improvement of professional level, as well as mentoring activity – I am a certified coach and lead webinars and courses for my colleagues help to distract from work and emotions associated with it.

Working with a psychologist is also an important aspect of my life – it helps me a lot to understand myself, to put everything “in the right place”, to find that balance.

It is just necessary to understand that if we start to get nervous, nothing good will come out of it – neither for us nor for the client.

– *What is the main advice you can give to a person who is in a difficult situation but hasn't found a lawyer yet? What should he do, how to minimize the risks?*

– It may sound a little paradoxical, but the basic advice – if you do not have a lawyer, it is necessary to find one urgently. Do nothing and do not start anything by yourself: do not testify to the investigator, do not defend yourself in court, do not form a judicial position by yourself.

Unfortunately, the level of legal nihilism is extremely high in our society. There is practically no free legal assistance in the country, it is provided only to those accused of criminal cases. Even in Moscow, in the 21st century, people continue to live in a large number of myths. For example, some “primordial” fear that the husband will take everything in the divorce, take the children away, and so on.

– *Why does this happen?*

– Probably primarily because our citizens do not have the skill to cooperate with a lawyer on a regular basis. I have always been in favor of preventive jurisprudence. You know, in the analogy of the family doctor, it is mandatory that there should be a legal adviser. And a person simply must, I believe, consult with a lawyer before taking any significant legal decision in his life: to take a loan, to sign a marriage contract, to enter into a sale and purchase transaction, and so on. After all, how many people come defrauded, and how many problems could have been avoided.

Then, partly also due to the fact that society has long been a stereotype that if you need a lawyer, then you're guilty of something.

But that is categorically not true. It is normal and right to go to a lawyer, if a person needs legal assistance and protection. After all, it is considered normal to go to the doctor, undergo medical examinations for preventive purposes. The same should be in the relationship with a lawyer, because it is a reliable protection and prevention.

And then, to continue the analogy with medicine, how well does the average patient understand medical terms, the names of drugs and diseases? As a rule, he doesn't. Also with a lawyer – try to read any legislation, because it's almost impossible to understand if you're not an expert.

Take even such a simple example as the actual termination of marital relations. People come in who got a divorce decree and indicated that it was terminated a year ago. And then it turns out that they, for example, withdrew money from joint accounts during that period, or disposed of property, and such a story can have millions of dollars in consequences.

Therefore, it is very important to get advice from a lawyer, even if at first glance everything seems simple and obvious.

– You are an expert on Channel 1, you do pro bono cases – on a pro bono basis. Is this a promotion of a personal brand or a need for charity?

– It's all together. First, of course, promoting yourself – yet the reality is that if we do not leave a digital footprint, it's like we do not

exist. So this is an additional way to promote your services. Previously, it was mostly by word of mouth, but now, even if someone recommended you in person, a potential client goes on the Internet, looks at it and analyzes it. And then he comes to me and says, "I've already read all about you" (laughs).

With regard to Pro Bono cases (from Latin pro bono publico – "for the public good"), then, as I said, my deep belief – legal aid can and should be available. In addition, there are very interesting cases, for example in the program "DNA" on NTV.

I think that the best protection against professional burnout – to see the result of his work, and our profession allows this. You feel you are not just a part of some mechanism, but you solve a real problem and see people happy.

– Do you do business only in Moscow or can clients from other regions come to you?

– From other regions, from other countries, please, there are no problems. The development of online communications has made it possible. Two years ago I didn't particularly trust remote solutions, but today I have changed my mind. And now I myself receive online education, and so provide legal assistance. In addition, even the courts now have experience in hearing cases online. And what a time saver – this is very important, because you can help a lot more people.

– Today there is an opinion that there are too many lawyers and economists, and not

enough physicists and chemists. What do you think about that?

– You know, there are always a lot of lawyers – the legal market is always full, and the competition is steadily high.

But few stay in the profession for long. A large number of professionals leave, because not everyone can handle it. To work with people is pretty hard.

At first, many imagine the lawyer as a sort of young dude, in a suit, with a leather briefcase. However, expectations and reality do not coincide. Employment is immense, the income is not always high. In addition, there are some peculiarities – in addition to grateful clients, there are those from whom we win cases. And sometimes these people are capable of being rude, of committing illegal actions against the lawyer. And I have had such experiences in my life – several times they broke car windows or threatened me. You shouldn't be afraid of that, it's one of the facets of our work. But you have to be prepared for it.

That's why very few people go from an intern to a lawyer. Often go into corporate law, some leave the profession altogether. But this is normal. People choose what is better and more attractive to them.

After all, it is important that the work brings pleasure.

– You are a deputy chairman of the Commission on Social and Economic Issues of the Association of Lawyers of Russia, an assistant to a member of the Federation Council of the Russian Federation, you lead courses, and you are a mentor. When do you manage to do everything?

– If a person finds something interesting and important, he will always find time for it. I have always been interested in participation in the lawmaking process, in the development of the professional legal community, and in teaching.

I am a certified coach, work as a mentor, lead mentoring groups, courses for attorneys, and curate a professional chat room called Code of Publicity/Lawyers. All of these activities enhance my professional level, diversify my life, and help me be around like-minded people all the time.

And finding time – well, there's time management for that. And besides, I have my team, whom I trust and delegate some of my work duties.

– Victoria, if you hadn't become a lawyer, what else could you have been?

– I probably would have considered medicine then. It's my topic and calling to help people. But I suspect that with my high level of empathy in medicine it would be more difficult for me, because there it is often directly about life and death. That is why I am glad that I became a lawyer, have never regretted it, and continue to discover new facets of my profession with each passing day.





Компания ВОДЭКО:

ЛИДЕР РЫНКА С ПОЛНЫМ ЦИКЛОМ ПОДГОТОВКИ И ОЧИСТКИ ВОДЫ

Одна из 17 целей устойчивого развития, сформулированных Организацией Объединённых Наций в 2015 году, звучит как «чистая вода и санитария». Доступ к безопасной воде и санитарии и рациональное использование пресноводных экосистем имеют огромное значение для здоровья человека, экологической устойчивости и экономического процветания. Причём значимость чистой воды равноценна как для потребления, так и при водоотведении. Кроме того, чрезвычайно востребованными в современном мире становятся технологии, позволяющие снижать излишнее потребление воды как в промышленных, так и в бытовых целях. И конечно, очень важно, чтобы такой сложной и стратегически значимой деятельностью занимались профессионалы своего дела. О тонкостях и нюансах промышленной водоочистки и водоподготовки мы беседуем с техническим директором ведущей российской компании по очистке и подготовке воды ООО ВОДЭКО Сергеем Сероштаном.

– Какие виды работ предлагает ваша компания клиентам, в чём особенность вашего подхода к выполнению работ?

– Я думаю, что главная наша особенность – это комплексный подход к своей работе. Мы не просто обладатель склада комплектующих и сотрудников, которые монтируют трубы. По сути, мы инжиниринговая самодостаточная водная компания.

Всё, что мы делаем, стараемся делать на совесть, гарантируя качество и профессионализм. Начнём с того, что у нас имеется собственное производство, где есть сварочный цех, цех металлообработки, покрасочная линия, электромонтажный участок и сборочный цех. Таким образом, мы осуществляем полный производственный цикл: получаем сырьё и материалы, а за ворота выезжает уже готовая продукция.

Конечно, иметь собственное производство в наше время – огромная роскошь и затраты. Но расходы окупаются, потому что мы серийно производим оборудование, которое успешно решает задачи по водоочистке и водоподготовке в масштабах всей страны. Не будет преувеличением сказать, что водопод-

готовка требуется практически для всех предприятий лёгкой и тяжёлой промышленности, сельхозпредприятий и сферы ЖКХ (котельных, водозаборных узлов населённых пунктов), молочных заводов, нефтедобывающих площадок, производителей микроэлектроники, гостиничных комплексов.

Кроме производства, у нас имеется свой проектно-конструкторский отдел. Всё оборудование, которое мы производим, спроектировано нашими специалистами с учётом многолетней практики и изготовлено по нашим чертежам на собственном производстве. Это одно из наших ключевых подразделений, потому что чрезвычайно важно правильно подобрать технологию очистки воды.

Исходя из нашего опыта: у клиентов нередко ситуации, когда другие подрядчики отгружают готовые установки, а при эксплуатации выясняется, что воду не удаётся очистить в соответствии с техническим заданием. И теоретически вроде бы оборудование собрано, что называется, «по учебнику», а фактически технология очистки неправильно применена для данного источника воды.

Чтобы исключить такие ошибки – а чуть позже я расскажу вам о некоторых уникальных проектах, где подобные «косяки» могут обернуться технологической и экологической катастрофой, – и существует проектно-конструкторский отдел, специалисты которого предупреждают такие ситуации на стадии проектирования.

В состав ВОДЭКО также входит отдел автоматизации. Наши программисты создают автоматику управления на программируемых логических контроллерах (ПЛК). Это позволяет нашим установкам работать автоматически без постоянного присутствия обслуживающего персонала и интегрироваться в системы автоматизированного управления предприятием (SCADA-системы). Это огромный плюс для заказчика, который получает существенную экономию – как на оплате труда, так и на управлении технологическим процессом – за счёт возможности онлайн-мониторинга, минувшие расходы на планово-предупредительную систему ремонта.

Затем, когда решены вопросы проектирования и автоматизации, а также произведено необходимое оборудование, его

нужно смонтировать на площадке заказчика, выполнить пусконаладочные работы и сдать в эксплуатацию. Мы должны быть уверены, что всё оборудование работает корректно и выдаёт воду в соответствии с техническим заданием клиента.

Но и это ещё не всё! Мы идём дальше: выполняем сервисное обслуживание и все необходимые регламентные работы.

Итак, в результате мы осуществляем всю цепочку водоподготовки под ключ собственными силами. Ну то есть если вы пришли к нам как клиент, вам ничего и никого не нужно искать дополнительно: как говорится, предоставляем всё «в одном флаконе».

– Вроде бы весь процесс ясен, но интрига в вашем голосе сохраняется.

– Да, оставил в качестве бонуса совсем уж уникальную на нашем рынке услугу – мы предоставляем заказчику готовую воду в соответствии с его технологическими потребностями.

– Что значит «готовую»: привозите очищенную в бутылках?

– Нет, конечно. Это означает, что мы привозим и устанавливаем отдельный контейнер, внутри которого имеется всё необходимое технологическое оборудование. И заказчик оплачивает фактическое потребление очищенной воды, а эксплуатация системы водоочистки осуществляется нашими сотрудниками в режиме 24/7.

Такая услуга актуальна, например, при запуске паро-водогрейных котлов или при разведке нефтегазовых месторождений.

Так, совсем недавно, в начале этого года, с побережья Печорского моря вернулась наша станция водоподготовки блочно-модульного типа АКВАФЛОУ КБМ. С её помощью наши специалисты обеспечивали водой геолого-разведочные работы на Варандейском нефтяном месторождении. Больше года наши сотрудники вахтовым методом работали за полярным кругом, и нефтяники всегда были уверены в наличии у них чистой воды благодаря нашему присутствию. Вот такие бывают у нас нестандартные заказы, весьма сложные и трудозатратные, зато очень важные в плане приобретения опыта и проверки оборудования. Ну и командировки интересные – когда ещё окажешься за полярным кругом по собственному желанию!

– Ну раз уж мы заговорили о сотрудниках... Учитывая сложный и специфический процесс водоподготовки, специалисты должны иметь высокую квалификацию.

– Безусловно, и это очень значимый аспект. В нашей отрасли важна не столько сертификация оказываемых нами услуг, сколько сертификация производимого нами оборудования, а также квалификация персонала.



Поэтому в штате нашей компании – сотрудники, включённые в реестр сертифицированных ГИП (главный инженер проекта).

Все специалисты, выполняющие монтажные и пусконаладочные работы, прошли необходимое обучение и имеют допуски для проведения сложных работ на промышленных и особо опасных объектах (высотные, электрические высоковольтные, иные работы, связанные с различными категориями промышленной безопасности и др.).

Также для работы на объектах пищевого производства у всех наших сотрудников имеются действующие медицинские книжки, а совсем недавно они регулярно сдавали тесты на коронавирусную инфекцию.

Кроме того, у нас оформлено свидетельство СРО на проектные и строительные монтажные работы.

Ну и конечно, всё, что производит ВОДЭКО, обязательно обеспечено соответствующей документацией: это декларации о соответствии ТР ТС, сертификаты ЕАС, СГР, промбезопасность.

– Как повлияют на вашу деятельность, в том числе в сфере технологий и инноваций, ужесточение санкций и уход с рынка многих иностранных компаний?

– Ужесточение санкций, конечно же, не может не отразиться и на нашей работе. В своих проектах мы использовали управляющие клапаны производства США, насосы и другое оборудование из Западной Европы. Для многих наших заказчиков было

важно использовать комплектующие европейских и американских производителей, и мы включили их в стандартно выпускаемое оборудование.

Но у нас традиционно хорошие связи с производителями аналогичного оборудования в КНР. Мы являемся прямым партнёром производителей клапанов управления Runxin, дисковых фильтров JK-Matic, обратноосмотических мембран Vontron, насосного оборудования CNP, корпусов фильтров Canature.

Все эти комплектующие имеются у нас на складе в достаточном количестве, и мы их активно предлагаем заказчикам. Так что нам даже не пришлось перестраивать производство. Ну и конечно, параллельно наш отдел закупок изучает предложения от российских производителей.

Потом, когда я говорил о нашем производстве, я не упомянул о собственном отделе химической обработки воды. Да, да, помимо оборудования водоподготовки, ВОДЭКО производит собственные реагенты под зарегистрированной торговой маркой ЭКОТРИТ. Более 95% сырья для производства наших реагентов имеет российское происхождение. Небольшая часть импортных компонентов уже успешно заменяется российскими химикатами.

– Для чего используются эти реагенты?

– Реагенты ЭКОТРИТ успешно справляются с задачами по обработке воды в котельных, мембранных системах, оборотных системах водоснабжения, очистке теплообменного оборудования и предподготовке воды (коагуляция и флокуляция). Есть даже реагенты для получения диоксида хлора.

Лабораторное и производственное оснащение позволяет нам обеспечивать высокое качество реагентов ЭКОТРИТ и в имеющихся трёх реакторах различной мощности в кратчайшие сроки производить партии до 30 тонн в неделю. За прошлый год наша компания произвела более 800 тонн реагентов ЭКОТРИТ различного назначения.

Все стадии производства находятся под строгим контролем и соответствуют требованиям стандарта ISO 9001 и ГОСТ Р ИСО 9001.



– Кто является вашими основными клиентами?

– Как я уже говорил, практически нет предприятий, где так или иначе не использовалась бы вода для производственных или хозяйственно-питьевых нужд. Другой вопрос, что где-то вода участвует в производственном цикле, а где-то входит в конечный продукт. Например, водоканалы или котельные: для них вода – это основной продукт.

Существенную и стабильную часть наших проектов занимают объекты ЖКХ, ведь во все времена и при любой экономической ситуации люди нуждаются в отоплении и питьевой воде. Поэтому станции водоподготовки для котельных и водозаборных узлов – это наше стандартное, серийно выпускаемое оборудование, которое мы готовы поставить в самые кратчайшие сроки.

Не менее значительную долю наших заказчиков составляют предприятия пищевого производства и агропромышленного сектора. Это крупнейшие и известнейшие молоко- и мясоперерабатывающие заводы, компании, производящие безалкогольные и алкогольные напитки, тепличные комплексы. Например: Нестле, Кока-Кола, ЭкоНива, Данон, Московская кофейня на паях. Эти отрасли нашей промышленности активно росли и развивались в последнее время, и мы ожидаем, что сейчас этот процесс не замедлится.

Много проектов реализовано нами и на предприятиях машиностроения, где вода необходима, чтобы создать конечный продукт. Здесь среди наших клиентов – крупные автоконцерны Хёндэ и Мерседес-Бенц, завод сельхозмашиностроения Ростсельмаш, производитель интегральных микросхем Миландр, завод по производству модулей для солнечных батарей Хевел, завод углеродного волокна Алабуга-Волокно и другие предприятия химической, металлургической, целлюлозно-бумажной промышленности.

Мы рассчитываем, что сейчас предприятия, работающие на импортозамещение, будут развиваться ещё активнее и подобных проектов у нас будет больше.



– Вы обещали подробнее рассказать об уникальных проектах, которые, насколько я понимаю, можно реализовать, только имея вашу производственную базу и большой опыт.

– Да, среди таких проектов – поставка оборудования для водоподготовки на единственный в России завод по производству литиевых батарей ЛИОТЕХ. Это одна из первых в России установок для получения сверхчистой воды электрическим сопротивлением 18 МОм/см.

Также можно выделить модернизацию ТЭЦ-1 в городе Кургане. Во-первых, это социально значимый проект обновления ТЭЦ, снабжающей теплом большой город с 1956 года.

Во-вторых, наше оборудование выдаёт ежедневно и круглосуточно 2000 кубометров подготовленной воды в сутки. «Подготовленной» означает, что, в соответствии с требованиями технического задания, вода подаётся с удельным электрическим сопротивлением 16,7 МОм/см, и это при том, что физический предел электрического сопротивления воды составляет 18,2 МОм/см.

В-третьих, до реконструкции водоподготовка на ТЭЦ происходила по технологии ионного обмена Н/ОН с регенерацией щёлочью и серной кислотой, после чего тонны отработанных кислот и щелочей сливались в канализацию. Теперь благодаря нашему оборудованию опасные химикаты не используются, а качество воды стало на порядок лучше прежнего!

И ещё одна интересная особенность этого проекта – полная автоматизация управления установками водоподготовки. Диспетчерский пункт собран и запрограммирован нашими специалистами с использованием оборудования Siemens, управляется с АРМ (автоматизированное рабочее место) и интегрирован в единую систему управления и диспетчеризации ТЭЦ.

Ещё из нестандартных проектов, реализованных совсем недавно: запуск в конце 2021 года станции водоподготовки для производителя интегральных микросхем – компании Миландр в Зеленограде. Технологический процесс производства микрочипов требует использования деионизованной воды марки А в соответствии с требованиями качества воды для электронной промышленности по ОСТ 11.029.003-80. Обязательными условиями получения такой воды с электропроводностью 18,2 МОм/см являются «азотная подушка» в накопительной ёмкости и обеспечение постоянной циркуляции воды в системе. Прежние методы очистки воды не позволяли нашему заказчику получать чипы с заданными свойствами.

– Насколько для клиентов сегодня актуально эффективное водопотребление?

– Вопросы экономного расходования воды в России становятся с каждым годом



всё актуальнее. Примерно с 2008 года постоянно увеличивается число предприятий, осуществляющих модернизацию оборудования с целью сокращения эксплуатационных расходов. Поэтому мы активно предлагаем своим клиентам установки обратного осмоса, собранные с применением технологии сокращения сброса концентрата, станции обезжелезивания отходов водоподготовки, а также целый ряд других способов экономии ресурсов.

Например, обезжелезивание промывных вод с фильтров обезжелезивания и возврат 99% воды в голову процесса позволяют снизить на 20-30% расход исходной воды и на 50-60% сократить сброс грязной воды в канализацию, а твёрдые отходы упаковываются в мешки и вывозятся вместе с бытовым мусором.

А бывает и так, что объём сточных вод у заказчика ограничен и не может быть увеличен. Тогда технология сокращения стоков является единственным возможным решением, и ВОДЭКО всегда предлагает такое решение своим клиентам.

Но конечно, нужно понимать, что новые технологии, экономящие водные ресурсы, требуют дополнительных капитальных затрат. Однако если учесть стоимость расходов за водопотребление и водоотведение, то получается, что экономически выгодно один раз инвестировать в оборудование и потом ежемесячно экономить на оплате коммунальных услуг.

В завершение разговора я хотел бы ещё раз подчеркнуть, что мы не только профессионально и оперативно выполняем свою работу, но и очень гибко подходим к решению задач в каждом конкретном случае. Благодаря полному комплексу производства и опытным специалистам думаю, нет такой ситуации, где мы не смогли бы помочь нашим клиентам.

Наши контакты:

www.vodeco.ru
Телеграм: t.me/vodeco
Тел.: 8 (800) 222-000-1



VODECO:

MARKET LEADER WITH FULL-CYCLE WATER TREATMENT AND PURIFICATION

– What kinds of work your company offers to customers, what are the peculiarities of your approach to work?

– I think that our main peculiarity is complex approach to our work. We are not just the owners of a stock of components and staff that installs pipes. In fact, we are an engineering self-sufficient water company.

We try to do everything we do in good conscience, guaranteeing quality and professionalism. Let's start with the fact that we have our own production, where we have a welding shop, metalwork shop, paint line, electrical shop and assembly shop. Thus, we carry out the full production cycle – we get raw materials and materials, and the finished product is already out of the gate.

Of course, having your own production these days is a huge luxury and expense. But the expenses pay off, because we produce equipment in series, which successfully solves water treatment and purification problems nationwide. It will not be an exaggeration that water treatment is required for almost all enterprises of light and heavy industry, agricultural enterprises and utilities sector (boiler houses, water intake units of settlements), dairy plants, oil production

sites, manufacturers of microelectronics, hotel complexes.

In addition to production, we have our own design and engineering department. All the equipment we produce is designed by our specialists taking into account many years of practice and manufactured according to our drawings in our own production. This is one of our key divisions because it is extremely important to choose the right water treatment technology.

From our experience it is not uncommon for clients to have situations when other contractors ship ready-made units and then it turns out in operation that the water cannot be purified according to the specifications. And in theory, the equipment seems to be assembled – “by the book”, but in fact the treatment technology is not correctly applied to this water source.

To exclude such mistakes – and a little later I will tell you about some unique projects, where such “faults” can turn into a technological and environmental disaster, and there is design and engineering department, which experts prevent such situations at the design stage.

VODECO also has an automation department. Our programmers create control

One of the 17 Sustainable Development Goals articulated by the United Nations in 2015 is “Clean Water and Sanitation”. Access to safe water and sanitation and the sustainable use of freshwater ecosystems are essential to human health, environmental sustainability and economic prosperity. And the importance of clean water is equal in both consumption and disposal. In addition, technologies to reduce excessive water consumption – both for industrial and domestic purposes – are becoming extremely popular in today's world. And, of course, it is very important that such a complex and strategically important activity is handled by professionals.

We are talking about the details and nuances of industrial water treatment and purification with Sergey Seroshtan, the technical director of the leading Russian water treatment company VODECO.

automatics on programmable logic controllers (PLCs). This allows our plants to operate automatically without the constant presence of service personnel and to integrate into automated control systems of the enterprise (SCADA systems). This is a huge plus for the customer, who receives significant savings – both in labor and process control – due to the possibility of online monitoring and bypassing the costs of the planned preventive maintenance system.

Then, when the design and automation issues are resolved and the necessary equipment is manufactured, it must be installed at the customer's site, commissioned and put into operation. We must be sure that all equipment works correctly and produces water in accordance with customer's specifications.

But that's not all! We go even further – we carry out service maintenance and all the necessary routine maintenance works.

So, as a result, we carry out the entire chain of water treatment “turnkey – by our own forces. That is, if you came to us as a customer – you don't need to look for anything and nobody additionally – as they say, we provide everything “in one bottle”.



– *The whole process seems to be clear, but the intrigue in your voice remains.*

– Yes, I left as a bonus a very unique service in our market – we provide the customer with ready-made water in accordance with his technological needs.

– *What do you mean by “ready” – you bring it purified in bottles?*

– No, of course not. It means that we bring and install a separate container with all the necessary process equipment inside. And the customer pays for the actual consumption of purified water, and the operation of the water treatment system is carried out by our staff 24/7.

Such a service is relevant, for example, when starting up steam and hot-water boilers or when exploring oil and gas fields.

Just recently, at the beginning of this year, our block-modular AQUAFLOW KBM water treatment plant returned from the coast of the Pechora Sea. Our specialists used it to provide water for exploration works at Varandey oil field. For more than a year our employees have been working on a rotational basis beyond the Arctic Circle, and the oil industry workers have always been sure of clean water thanks to our presence. We have such non-standard orders, very complicated and labor consuming, but very important in terms of gaining experience and equipment testing. And interesting business trips – when else will you find yourself above the Arctic Circle on your own free will!

– *Now that we are talking about employees. Considering a complicated and specific water treatment process, specialists must be highly qualified.*

– Undoubtedly, and this is a very important aspect. In our industry it is not so much important to certify the services we provide, but rather to certify the equipment we produce, as well as the qualifications of our personnel.

That’s why our company employs people who are listed in the register of certified

Project Inspectors (Chief Project Engineer).

All specialists, performing installation and commissioning works, have passed the required training and have approvals for complicated works on industrial and especially dangerous objects (high-rise, electric high-voltage works, other works connected with different categories of industrial safety, etc.).

Also, all our employees have valid medical books for work at food production facilities, and most recently they have been regularly tested for coronavirus infection.

In addition, we have an SRO (Certificate of self-regulatory organization) certificate for design and construction works.

And, of course, everything VODECO produces is necessarily supported by appropriate documentation: declarations of conformity of TR/TS, certificates of EAC, SGR, industrial safety.

– *How will the tightening of sanctions and the withdrawal of many foreign companies from the market affect your activities, including in the field of technology and innovation?*

– Of course, the tightening of sanctions cannot but affect our work. In our projects we used control valves made in the USA, pumps and other equipment from Western Europe. For many of our customers it was important to use components from European and American manufacturers, and we included them in our standard production equipment.

But we traditionally have good relations with manufacturers of similar equipment in China. We are direct partners with Runxin control valves, JK-matic disc filters, Vontron reverse osmosis membranes, CNP pumping equipment, Canature filter housings.

We have all these components in stock in sufficient quantity, and we actively offer them to our customers. So we didn’t even have to rearrange production. And, of course, at the same time our purchasing department is studying offers from Russian manufacturers.

Then, when I talked about our production,

I did not mention our own department of chemical water treatment. Yes, yes, in addition to water treatment equipment, VODECO produces its own reagents under the registered trademark ECOTRIT. More than 95% of raw materials for production of our reagents are of Russian origin. A small part of imported components is already successfully replaced by Russian chemicals.

– *What are these reagents used for?*

– ECOTRIT reagents successfully cope with the tasks of water treatment in boilers, membrane systems, water recycling systems, cleaning of heat exchange equipment and water pretreatment (coagulation and flocculation). There are even reagents for chlorine dioxide production.

Laboratory and production equipment allows us to ensure high quality of ECOTRIT reagents and to produce batches of up to 30 tons per week in the shortest possible time in three reactors of different capacity. Last year our company produced more than 800 tons of ECOTRIT reagents for various purposes.

All production stages are under strict control and meet the requirements of ISO 9001 and GOST R ISO 9001.

– *Who are your main clients?*

– As I’ve already mentioned, there are practically no enterprises where water is not used for production or household purposes. Another question is that in some places water is used in the production cycle and in other places it is part of the final product. For example, water utilities or boiler houses use water as the main product for them.

Significant and stable part of our projects are objects of housing and communal services, because at all times and in any economic situation people need heating and drinking water. Therefore, water treatment stations for boilers and water intake units – this is our standard, serially produced equipment, which we are ready to deliver in the shortest possible time.

No less significant share of our customers are enterprises of food production and agro-industrial sector. These are the largest and most famous milk and meat processing plants, companies producing soft drinks and alcoholic beverages, greenhouse complexes. For example: Nestle, Coca-Cola, Econiva, Danone, Moscow Coffee House. These branches of our industry have been growing and developing lately, and we expect that this process will not slow down now.

We have implemented a lot of projects in machine building enterprises where water is necessary to create the final product. Here among our clients are large automobile concerns Hyundai and Mercedes-Benz, agricultural machine building plant Rostselmash, integrated microchip manufacturer Milandr, solar battery module production plant Hevel, carbon fiber plant



– Как давно создана компания и что она производит сегодня?

– «Пластмасс Групп» работает на рынке композитов уже более 15 лет. На сегодняшний день мы являемся одним из крупнейших российских производителей сверхвысокомолекулярного полиэтилена INKULEN PE, высококачественных листовых полимеров ZEDEX, полиуретана, полипропилена и других позиций. Благодаря знаниям и опыту лучших специалистов отрасли, позволяющим решать самые сложные производственные задачи и обеспечивать стабильные поставки материалов по всему миру, наша продукция очень востребована, и наши клиенты отмечают её неизменно высокое качество.

Сегодня «Пластмасс Групп» производит более 30 марок материалов ZEDEX® (на базе инженерных термопластов PEEK, PPS, PET, PSU, PTFE, PEI, PI и др.), INKULEN PE (на базе высоко- и сверхвысокомолекулярного полиэтилена), полиуретанового эластомера INKUMER EL на основе MDI с твёрдостью 55, 60, 65, 70, 75, 80, 85 и 90 единиц по Шору (A), полипропилена INKUPRO PP, полиацетала INKUPOM C, материала для дейдвудных подшипников SOLIFORT и пр.

Все эти материалы обладают улучшенными техническими характеристиками, что позволяет применять их для замены традиционных технологически устаревших материалов, всё ещё используемых в российской промышленности в узлах и механизмах трения/скольжения (дорогостоящих металлических сплавов, бронзы и др.).

Компания производит и другие виды инженерных пластмасс. Помимо заготовок в виде листов, труб, стержней, компания предлагает к производству детали, которые могут легко заменить иностранные комплектующие, а также бронзу, текстолит, ЦАМ, чугуны и другие материалы, применяемые в различных узлах оборудования и машин.

Это подшипники и опоры скольжения, различные направляющие, профили и перфорированные листы, гайки винтовых передач и ролики, разнообразные скребки, накладки, уплотнения и литьевые детали. Также мы занимаемся футеровкой – облицовкой поверхностей специальным покрытием для защиты от возможных механических или физических повреждений.

Кроме того, «Пластмасс Групп» является крупнейшим в России производителем синтетического льда PLAST-ICE и единственным разработчиком искусственного льда улучшенного скольжения ULTRA PLAST-ICE на базе сверхвысокомолекулярного полиэтилена с добавлением уникального сочетания наполнителей. Синтетический лёд нашего производства имеет все необходимые сертификаты, входит в перечень инновационной продукции Российской Федерации. Его срок службы при интенсивной эксплуатации составляет не менее 15 лет. ULTRA PLAST-ICE не требует никаких допол-

ВЫЙТИ В ПЛЮС: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ БЛАГОДАРЯ ПОЛИМЕРНЫМ КОМПОЗИТАМ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рlastmass Group («Пластмасс Групп») является производителем и эксклюзивным поставщиком уникальных синтетических полимеров на территории России, стран Таможенного союза, Китая, Индии, Южной Кореи и пр.

Компания работает на рынке с 2006 года и накопила значительный опыт в использовании материалов, предлагая эффективные решения по повышению долговечности и снижению стоимости деталей для оборудования различных отраслей промышленности.

О том, как развивается компания в сегодняшних непростых условиях, мы беседуем с генеральным директором ГК «Пластмасс Групп» Юрием Ивановичем Гребем.

ГК «ПЛАСТМАСС ГРУПП»:

- ПЛОЩАДЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ – БОЛЕЕ 20 000 КВ. М;
- 25 ФИЛИАЛОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ В РОССИИ И МИРЕ;
- 3000 ТОНН ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ПОСТОЯННОМ НАЛИЧИИ НА СКЛАДАХ;
- ПРОИЗВОДСТВО СЕРТИФИЦИРОВАНО ПО СИСТЕМЕ КАЧЕСТВА ISO 9001-2015.

МАТЕРИАЛЫ ПРОИЗВОДСТВА «ПЛАСТМАСС ГРУПП»

нительных обработок, имеет выдающиеся характеристики улучшенного скольжения. А отсутствие необходимости использования холодильных и климатических установок, дорогостоящих машин для восстановления льда и, как следствие, низкое энергопотребление делают эксплуатацию таких спортивных объектов на порядок дешевле традиционных.

– Какие ещё инновационные решения используются в деятельности компании?

– В составе «Пластмасс Групп» имеется инновационный центр, который постоянно работает над улучшением и созданием полимеров с новыми свойствами для различных сфер применения. Для наших клиентов разрабатываются новые материалы со свойствами, оптимизированными для индивидуального использования полимеров. Все разработанные материалы и продукты, как и все остальные, соответствуют стандартам качества и тестирования. Инновационный центр «Пластмасс Групп» является резидентом технопарка Skolkovo.

В начале 2020 года компания «Пластмасс Групп» получила патент на применение нанотрубок бора в технологии производства полимерных композитов на основе полиэфирэфиркетона, сверхвысокомолекулярного полиэтилена, полиэфиримида и некоторых других. В запатентованной технологии применяются отечественные нанотрубки нитрида бора производства Лаборатории неорганических наноматериалов НИТУ «МИСиС».

– Как отражается на деятельности компании санкционная повестка?

– Санкции, направленные против Российской Федерации, стали серьёзным вызовом для экономики страны. И сегодня как никогда важно максимально нивелировать риски, которые могут снизить объём выпуска производства либо вовсе остановить его.

Для этого необходима системная координация между различными взаимосвязанными звеньями производственных, логистических и экономических цепочек. Особенно в стратегически важных отраслях, одной из которых является производство полимеров и композиционных материалов.

Компания «Пластмасс Групп» успешно реализовывает программу импортозамещения России по направлению полимерных композитов. Так, к 2024 году планируется общее снижение импортозависимости отечественных предприятий до 60%. В том числе намечено увеличение более чем в два раза производства ряда стратегически важных российских товаров, таких как комплектующие к авиационной технике, автокомпоненты, детали для нефтегазового оборудования, детали для судостроения.

За годы работы предприятия стало понятно, что наша высококачественная продукция способна не только в полной мере заменить импортные аналоги на внутреннем

Материал	Торговая марка «Пластмасс Групп»	Иностранные аналоги
Сверхвысокомолекулярный полиэтилен и высокомолекулярный полиэтилен (СВМПЭ и ВМПЭ)	INKULEN PE	Endumax SHIELD, TIVAR, Polystone, TECAFINE PE, OKULEN, PROlen, Polystone M (Полистон), Cestilen HD-1000 (Цестилен) и др.
Конструкционный полиэтилентерефталат (PET/ПЭТ)	ZEDEX-100K	KOPET, TECAPEL, Ertalyte (Эрталайт), Полиэфир, Лавсан, Sustadur PET (Сустадур), Arnite (Арнит), Crastin (Крастин), Zellamid 1400 (Зелламид), Ultradur (Ультрадур), Celanex, Rynite, Терилен, Дакрон, Тергал, Тревира, Теторон, Полиэстер, Мелинекс, Милар (Майлар), PET, PETP, PETE, APET, Текапэт, Текадур и др.
Полиэфирэфиркетон (PEEK/ПЭЭК)	ZEDEX-324	Victrex (Витрекс), Zellamid 1500 (Зелламид 1500), Ketron PEEK (Кетрон), SustaPEEK, ТЕКАPEEK и др.
Конструкционный полиэфиримид (PEI/ПЭИ)	ZEDEX-410	TECAPEI, Ultem (Ультем), Susta PEI (СустаПЭИ) и др.
Конструкционный полифениленсульфид (PPS)	ZEDEX-530	TECATRON, Fortron (Фортрон), REPRO и FITEX, Murdotek SP (Мурдотек SP), Techtron HPV PPS (Техтрон HPV PPS), Sustatron PPS, LARTON и др.
Полиуретан	INKUMER EL	INTERNORM, ITES, STIFERITE, ASMKO, RESIPLAST и др.
Полипропилен	INKUPRO PP	Basell, SABIC, PetroChina, Braskem и др.
Полиацеталь	INKUPOM C	Sustarin C (Сустарин C), Derlin (Дельрин), Selkon (Селкон), Полифайд (США), Ultraform (Ультраформ), Hostaform C (Хостаформ C), Ertasetal C (Эртасетал), Kocetal, Kepital
Полиамид	ZEDEX-066 GF30	TECAMID, Ertalon 66 SA (Эрталон), Nylon 66 (Нейлон 66), Дуропласт, Полигексаметиленадипамид, Анид, Найлон 66, Sustamid 66 (Сустамид 66), Ultramid A (Ультрамид A), Zytel (Зутел), Akulon S (Акулон С), Durethan A
Литьевой полиуретановый эластомер на основе сложных полиэфиров с добавками	SOLIFORT	Thordon



КОНТАКТЫ:

ГК «Пластмасс Групп»
Завод: 141108, РФ,
Московская обл., г. Щёлково,
ул. Заводская, д. 1.
Офис: 109341, РФ, г. Москва,
ул. Братиславская, д. 6, оф. 120.
Тел.: +7 (499) 951-79-41
E-mail: info@zedex.ru
Web: plastmass-group.ru

рынке, но и успешно конкурировать с ними за рубежом.

Поэтому сегодня основные усилия «Пластмасс Групп» направлены на максимально эффективное и быстрое импортозамещение во всех отраслях промышленности, где применяется продукция на основе полимеров и композитов.

Кроме того, мы активно развиваем международное сотрудничество. В настоящее время среди стран текущего экспорта представлены США, Китай, Беларусь, Казахстан, Польша, Венгрия, Германия, Иран и другие.

GOING TO THE FORE:

IMPORT SUBSTITUTION DUE TO POLYMER COMPOSITES OF RUSSIAN PRODUCTION



Plastmass Group is the producer and exclusive supplier of unique synthetic polymers on the territory of Russia, countries of the Customs Union, China, India, South Korea, etc.

The company has been on the market since 2006 and has gained considerable experience in using the materials, offering effective solutions for increasing longevity and decreasing the cost of parts for equipment in various industries.

We are talking to Jury Grebe, the general director of Plastmass Group, about how the company is developing in today's difficult environment.

– How long has the company been established and what does it produce today?

– Plastmass Group has been working on the composites market for more than 15 years. Today we are the biggest Russian producers of the ultra high molecular weight polyethylene INKULEN PE, high quality sheet polymers ZEDEX, polyurethane, polypropylene and other items. Due to the knowledge and experience of the best specialists in the industry, which allows to solve the most difficult production tasks and ensure stable supplies of materials all over the world, our products are in high demand, and our customers note its consistently high quality.

Today Plastmass Group manufactures more than 30 grades of ZEDEX® materials (based on engineering thermoplastics PEEK, PPS, PET, PSU, PTFE, PEI, PI, etc.), INKULEN PE (based on high and ultra-high molecular polyethylene), polyurethane elastomer INKUMER EL based on MDI with hardness 55, 60, 65, 70, 75, 80, 85 and 90 Shore A units,

polypropylene INKUPRO PP, polyacetal INKUPOM C, material for stern bearings SOLIFORT and so on.

All these materials possess the improved technical characteristics that allows to apply them for replacement of traditional technologically out-of-date materials, still used in the Russian industry in knots and mechanisms of friction/sliding (expensive metal alloys, bronze, etc.).

The company also produces other types of engineering plastics. In addition to semi-finished parts made of these materials in the form of sheets, pipes, rods, we offer production of parts that can easily replace foreign components, as well as bronze, textolite, cast iron and other materials used in various units of equipment and machinery.

These are bearings and slide pads, various guides, profiles and perforated sheets, screw gear nuts and rollers, various scrapers, pads, seals and molded parts. We also offer linings



PLASTMASS GROUP:

- MORE THAN 20 000 SQ.M. OF PRODUCTION AND ADMINISTRATIVE PREMISES;
- 25 BRANCHES AND REPRESENTATIVE OFFICES IN RUSSIA AND WORLDWIDE;
- 3000 TONS OF FINISHED PRODUCTS PERMANENTLY IN STOCK;
- PRODUCTION IS CERTIFIED ACCORDING TO ISO 9001-2015 QUALITY SYSTEM.

MATERIALS PRODUCED BY PLASTMASS GROUP

Material	Trade mark Plastmass Group	Foreign analogues
Ultra-high molecular weight polyethylene and high molecular weight polyethylene (UHMWPE and HMWPE)	INKULEN PE	Endumax SHIELD, TIVAR, Polystone, TECAFINE PE, OKULEN, PROlen, Polystone M, Cestilen HD-1000, etc.
Structural polyethylene terephthalate	ZEDEX-100K	KOPET, TECAPET, Ertalyte, Polyester, Lavesan, Sustadur PET, Arnite, Crastin, Zellamid 1400, Ultradur, Celanex, Rynite, Terilene, Dacron, Tergal, Trevira, Tetoron, Polyester, Melinex, Mylar, PET, PETP, PETE, APET, Tekapet, Tekadur
Polyetheretherketone (PEEK)	ZEDEX-324	Victrex, Zellamid 1500, Ketgop PEEK, SustaPEEK, TEKAPEEK, etc.
Structural polyetherimide	ZEDEX-410	TECAPEI, Ultem, Susta PEI, etc.
Structural polyphenylene sulfide (PPS)	ZEDEX-530	TECATRON, Fortron, REPRO and FITEX, Murdotec SP, Techtron HPV PPS, Sustatron PPS, LARTON, etc.
Polyurethane	INKUMER EL	INTERNORM, ITES, STIFERITE, ASMKO, RESIPLAST, etc.
Polypropylene	INKUPRO PP	Basell, SABIC, PetroChina, Braskem, etc.
Polyacetal	INKUPOM C	Sustarin C, Derlin, Selkon, Polyfide, Ultraform, Hostaform C, Ertasetal C, Kocetal, Kepital
Polyamide	ZEDEX-066 GF30	TECAMID, Ertalon 66 SA, Nylon 66, Duroplast, Polyhexamethyladipamide, Anid, Nylon 66, Sustamid 66, Ultramid A, Zytel, Akulon S, Durethan A
Cast polyurethane elastomer based on polyethers with additives	SOLIFORT	Thordon

of different surfaces of trucks, silos and many more to facilitate and speed up the unloading and transport of bulk goods. At the same time, our linings protect surfaces against mechanical, thermal and chemical influences.

Plastmass Group is the developer and producer of PLAST-ICE. It is the most commonly distributed synthetic ice in Russia. Our synthetic ice has all necessary certificates and is included in the list of innovative products of the Russian Federation. Its service life under intensive use is at least 15 years. ULTRA PLAST-ICE does not require any additional processing, has outstanding characteristics of improved sliding. There is no need in refrigeration and climatic installations, expensive machines for ice restoration, and, as a consequence, low energy consumption makes the operation of such sports facilities much cheaper than of traditional ones.

- What other innovative solutions are used in the company's activities?

Plastmass Group has an innovation center, which is constantly working on improving and creating polymers with new properties for various applications. All developed materials and products, as well as all others, meet quality and testing standards. Innovation Center Plastmass Group is a resident of Skolkovo Technopark.

At the beginning of 2020 Plastmass Group received a patent for the application of boron nanotubes in the technology of polymer composites production based on polyetheretherketone, ultra-high molecular weight polyethylene and polyetherimide. The patented technology uses domestic boron nitride nanotubes produced by the Laboratory of Inorganic Nanomaterials at the MISIS National Technical University.

- How does the sanctions agenda affect the company's activity?

Sanctions against the Russian Federation have become a serious challenge for the country's



economy. And today, as never before, it is important to minimize the risks that may reduce the volume of production or stop it altogether.

This requires systematic coordination between the various interconnected links in production, logistics and economic chains. Especially in strategically important industries, one of which is the production of polymers and composite materials.

The company Plastmass Group successfully implements the program of import substitution of Russia in the direction of polymer composites. So by 2024 it is planned to decrease the import dependency of the domestic enterprises up to 60%. The production of a number of strategically important Russian goods such as the components for the aviation equipment, car components, parts for the oil and gas equipment and parts for shipbuilding is planned to be increased more than twice.

During years of the company operation it became clear that our high quality products can not only fully replace imported analogues in domestic market, but also successfully compete with them abroad.

Therefore today the main efforts of Plastmass Group are directed to the most effective and rapid import substitution in all industries, where products based on polymers and composites are used.

At the moment the company is expanding its business to the USA, China, Belarus, Kazakhstan, Poland, Hungary, Germany, Iran and others.

CONTACTS:

LLC Plastmass Group.
Factory: 141108, Russian Federation, Moscow region, Schyolkovo, Zavodskaya street, 1.

Office: 109341, Russian Federation, Moscow, Bratislavskaya str. 120.

Tel.: +7 (499) 951-79-41

E-mail: info@zedex.ru

Web: plastmass-group.ru



«ХИМРОС»: успешный синтез универсальности и экологичности

Компания «ХИМРОС», являющаяся крупным производителем бытовой химии и косметики в Северо-Западном регионе, в этом году отмечает свой 30-летний юбилей. За это время она прошла путь от пяти сотрудников до развитого производства с более чем 150 наименованиями продукции. О том, что представляет собой компания сегодня, и приоритетах её развития на ближайшее время мы беседуем с генеральным директором ООО «ХИМРОС» Натальей Парфёновой.

– Что было 30 лет назад, с чего началась компания?

– О, 30 лет – это, конечно, серьёзный срок. И возникновение, и становление компании пришлось на непростые времена 90-х гг. У истоков её создания стояла моя мама Ольга Снегирева, а теперь удовольствием руковожу я, так что это, можно сказать, семейный бизнес.

В 1992 году группа единомышленников всего из пяти человек создала предприятие «ХИМРОС». Начинали деятельность с выпуска средств для завивки волос «Локон», жидкости для снятия лака и другой продукции, нехватка которой остро ощущалась на рынке в тот период. Первые

успешные продажи, хорошие отзывы покупателей вдохновили и позволили поверить в свои силы.

А благодаря разносторонней подготовке наших специалистов, как научной, так и инженерной, в короткий срок стало возможным организовать собственное производство товаров бытовой химии и косметики под своими торговыми марками.

Сегодня мы предлагаем своим клиентам более 150 наименований продукции, которая ценится российскими и зарубежными потребителями за высокое качество и доступные цены. Кроме того, для нас критически важно своевременное и точное выполнение своих обязательств. И в этом, полагаю, залог успеха нашего предприятия.

«ХИМРОС» обладает собственными производственными (2000 кв. м) и складскими (1350 кв. м) площадями и развитым парком современного оборудования: реакторами различных объёмов, линиями розлива, укупорки и этикетирования. Важным подразделением компании является собственная лаборатория разработок, где наши специалисты работают как с жидкими, так и с сухими (сыпучими) продуктами. Это позволяет нам уже более 15 лет профессионально заниматься контрактным производством бытовой химии и косметики СТМ под индивидуальные потребности заказчиков.

– Сегодня нечасто встретишь предприятие, где ведутся научные разработки.

– Да, это довольно затратная сфера, но затраты себя окупают. За плечами нашей команды не один десяток разработанных средств – как собственных брендов, так и контрактного производства.

Сегодняшний актуальный тренд – это экологичность средств бытовой химии и косметики, для создания которых преимущественно используются компоненты на основе растительного сырья. И благодаря центру компетенций в лице наших инженеров-химиков мы имеем возможность отслеживать современные тенденции рынка сырьевых компонентов.

Использование профессионального оборудования позволяет определять все необходимые физико-химические показатели продуктов, проводить испытания образцов. Специальные лабораторные реакторы дают возможность осуществлять трансфер технологии нового продукта на производство, с учётом оптимального подбора всех технологических параметров, ещё на стадии разработки.

Кроме того, у нас отработаны процессы оценки и подтверждения соответствия разработанных продуктов с аккредитованными испытательными лабораториями Роспотребнадзора и иных испытательных центров. За счёт этого мы получаем

все необходимые разрешительные документы (СГР и ДС) в минимальные сроки.

Налажена также процедура получения необходимых документов и сертификата СТ-1 для реализации продукции на экспорт.

Среди заказчиков, сотрудничающих с нами в части производства собственных торговых марок, стоит выделить продукты под брендами Meine Liebe, «Самокат», Fineffect, Gardenica. В настоящее время к запуску готовится ещё один крупный проект по выпуску линейки средств бытовой химии торговой марки Yocosun.

– Как вы считаете, в чём ваше конкурентное преимущество, ведь на российском рынке представлено немало количество аналогичных продуктов?

– Думаю, в первую очередь в универсальности. Мы выпускаем полный спектр средств для стирки и уборки, закрывающий все потребности потребителя. А таких производителей сегодня немного. Сейчас в нашем ассортименте представлены как универсальные, так и специализированные средства: детская линейка, антибактериальная линейка, линейка для уборки за животными, средства для стирки спортивной одежды и обуви с комплексом «антизапах».

Кроме того, наши косметические жидкие мыла и гели для душа разработаны для разных типов кожи, имеют корректирующие уровни pH и обеспечивают максимальный уход за кожей.

Многие из наших товаров отмечены знаком eco-friendly, в их составе полностью отсутствуют такие опасные для организма человека и окружающей среды вещества, как фосфаты, хлор, парамены.

– Какие собственные марки выпускает сегодня предприятие?

– Продукция компании представлена брендами CLEAN HOME, Rusland, Fedora и «Розовый крот».

Rusland – это линейка средств на основе традиционных русских экстрактов полезных ягод и трав, которые усиливают очищающие свойства продукции.

Ведущий бренд CLEAN HOME сочетает в себе инновации на основе разработанных нами clean-формул, а также высокую степень безопасности как для человека, так и для окружающей среды. В прошлом году CLEAN HOME завоевал победу в премии «Лучший товар года – 2021», присуждаемой программой «Контрольная закупка», в номинации «Лучший бренд экологичной бытовой химии».

– За счёт чего CLEAN HOME приобрёл такую популярность?

– В основном за счёт своей экологичности. Каждая линейка средств CLEAN HOME обладает особыми свойствами и точечной результативностью, которую обеспечива-

ет clean-формула ДНК, разработанная для каждого средства.

Составы наших продуктов содержат до 99,8% компонентов растительного происхождения и, обладая биоразлагаемостью, подходят даже для применения в домах с автономной канализацией.

Кроме того, вся упаковка, используемая в производстве средств CLEAN HOME, подлежит вторичной переработке.

– То есть тема экологии вам важна и близка?

– Да, мы начали производить бытовую химию в экосегменте одними из первых в стране. Подчеркну, что многие производители сегодня говорят о следовании экологичности, но по факту это очень условно и, как правило, сводится к размещению на упаковке логотипа с приставкой «эко».

Наша же компания заинтересована в качестве выпускаемого продукта и в реальном применении экологичных компонентов. Поэтому мы ведём работу для получения сертификата соответствия – экомаркировки «Листок жизни», а также европейского знака Allergy Label для безаллергенной серии продуктов.

– Как следование принципам экологичности отражается на производстве?

– В первую очередь хочу отметить, что на производственной площадке «ХИМРОС» функционируют система экологического менеджмента по стандарту ИСО 14001 и системы менеджмента качества ИСО 9001.

Также внедрены системы автоматизированного контроля и учёта воды и электроэнергии, управления нагревом на участке водоподготовки и приготовления жидких полуфабрикатов. На реакторном участке предусмотрено вторичное использование промывочной воды от санации реакторного оборудования, а обогрев склада готовой продукции осуществляется за счёт использования теплоизбытков от компрессорного оборудования.

На территории предприятия организован централизованный сбор жидких производственных сточных вод с их последующей утилизацией. Производственные твёрдые отходы (бумага, упаковочные и полимерные материалы) также подлежат централизованному сбору и сдаются на вторичную переработку.

Ещё одним важным аспектом является снижение выбросов вредных веществ в атмосферу. Для этого в 2021 году мы приобрели и установили новое газоочистное оборудование.

Кроме того, наша компания полностью перешла на экономичное освещение с использованием светодиодных светильников.



– Помимо экологической повестки, вы активно развиваете и социальное направление.

– Да, «ХИМРОС» на протяжении многих лет ведёт активную благотворительную деятельность, помогая сиротам, многодетным семьям, инвалидам, пожилым людям (в т. ч. жителям блокадного Ленинграда), а также ветеранам различных войн.

Эта помощь является нашей глубокой потребностью, а не данью моде или само-рекламой. Мы уверены, что каждому из нас сторицей вернётся каждое доброе дело. Именно поэтому мы охотно включились в благотворительный проект фонда AdVita («Ради жизни») «Помогать легко», направленный на помощь людям с онкологическими заболеваниями. В рамках поддержки проекта наша компания проводит постоянную акцию: средства от покупки товаров бренда «Летающие звери» (за вычетом расходов на их производство) поступают в благотворительный фонд.

Ещё одно направление нашей благотворительной деятельности – это помощь животным: мы оказываем поддержку Ленинградскому зоопарку, а также спонсируем выставки домашних животных.

– Вы изыскиваете возможности помощи в сложной экономической ситуации. А как она отражается на вашей деятельности?

– На сегодняшний день существуют



проблемы с отсутствием импортозамещения по ряду некоторых сырьевых позиций, нарушены логистические цепочки, есть также сложности во взаимодействии с торговыми сетями.

Вообще-то каждый производитель заинтересован, чтобы его продукция была максимально широко представлена, в первую очередь в торговых сетях. И это не только имидж или прибыль компании, но и способ предложить российскому потребителю достойную альтернативу иностранным аналогам по доступной цене.

Но, во-первых, торговые сети предлагают невыгодные условия для размещения ассортимента. Их наценка может составлять 100 и больше процентов, что делает продукцию неконкурентоспособной.

Во-вторых, существует проблема в изменении цены. Так, поставщик может изменять цены не чаще 1-2 раз в год, а кроме того, обязан предупреждать об этом за 30-60 дней, что является невозможным при нынешней ситуации на рынке сырья. Выход же из контракта влечёт за собой высокие штрафы, и, по сути, поставщик оказывается заложником договора и вынужден поставлять продукцию себе в убыток.

В общем, существует целый ряд насущных вопросов, которые производителям невозможно решать в одиночку. Нужна серьёзная и целенаправленная помощь государства.

– И всё же, несмотря на трудности, нужно жить дальше. Планируете ли вы разработку новых продуктов и расширение ассортимента?

– Конечно, как и любой производитель, мы хотим расти. Сейчас готовим к выпуску экономичную линейку средств бытовой химии «Чистый дом», в которой наши разработчики в полной мере реализовали девиз «Качество, победившее цену».

Также мы расширяем линейку средств для безопасной стирки и уборки CLEAN HOME, добавляя гели для мытья посуды и кондиционеры с новыми ароматами.

И наконец, мы готовим к выпуску гипоаллергенную линейку средств для стирки и уборки AQUASMART. Все продукты бренда созданы нашими специалистами в строгом соответствии с рекомендациями некоммерческой организации «Союз против Аллергии и Астмы. Финляндия».

Средства AQUASMART рекомендованы для детей начиная с самого их рождения, а также для людей с чувствительной кожей, аллергиков и всех, кто осознанно заботится о своём здоровье и здоровье своих близких.

Мы готовы и хотим выпускать для отечественного потребителя бытовую химию и косметику, которая с успехом способна заменить импортную продукцию – как по качеству, так и по цене. И уверены, что всё у нас получится!



CHEMRUS: a successful synthesis of versatility and environmental friendliness

CHEMRUS, which is the biggest producer of household chemistry and cosmetics in the North-West region, celebrates its 30th anniversary this year. During this time the company has evolved from five employees to a developed production with more than 150 kinds of products. We are talking to Natalia Parfyonova, the General Director of CHEMRUS LLC, about what the company is today and what are its priorities for the nearest future.

– What was it 30 years ago, how did the company start?

– Oh, 30 years is certainly a considerable period. Both occurrence and establishment of the company were in difficult times of the 90s. At the origins of its creation was my mother, Olga Snegireva, and now the company is managed by me, so it can be said the family business.

In 1992 a group of like-minded people consisting of five people created CHEMRUS Company. We started with the production of hair curlers Lokon, nail polish remover and other products, which were very scarce at that time. The first successful sales and good customer feedback inspired us and allowed us to believe in our strength.

And thanks to the versatile training of our specialists – both scientific and engineering, it quickly became possible to organize our own production of household chemistry and cosmetics under our own brands.

Today we offer our customers more than 150 items of products, which are valued by Russian and foreign consumers for their high quality and affordable prices. Besides it is critically important for us to fulfill our obligations in time and accurately. And here, I believe, is the key to success of our company.

CHEMRUS has its own production (2000 sq.m.) and storage (1350 sq.m.) areas and

a well-developed fleet of modern equipment: reactors of various volumes, filling, capping and labeling lines. An important division of the company is our own development laboratory where our specialists work with both liquid and dry (bulk) semi-finished products. This allows us for more than 15 years to be professionally engaged in contract manufacturing of household chemistry and cosmetics for individual customer needs.

– Today you will not often find an enterprise where scientific research is carried out.

– Yes, this is quite a costly area, but the costs pay off. Our team has more than a dozen of developed products – both own brands and contract production.

Today's current trend is environmental friendliness of household chemistry and cosmetics, which mostly use components based on vegetable raw materials. And thanks to our competence center our chemical engineers are able to monitor current trends in the market of raw material components.

The use of professional equipment makes it possible to determine all necessary physical and chemical properties of products, conduct tests on samples. Special laboratory reactors make it possible to transfer the technology of a new product to production, taking into account

the optimal selection of all technological parameters at the development stage.

In addition, we have worked out processes of assessment and confirmation of compliance of developed products with accredited test laboratories of Rosпотребнадзор and other test centers. This enables us to obtain all the necessary permits (SGR and DC) in the shortest possible time.

We have also established a procedure for obtaining necessary documents and Certificate ST-1 for export sales.

Among the customers cooperating with us in terms of production of their own brands, it is worth mentioning products under the MeineLiebe, Samokat, Fineffect, Gardenica brands. At the moment another major project is being prepared for launch, the one of Yocosun household chemistry products.

– What do you think is your competitive advantage as there are a lot of similar products on the Russian market?

– I think first of all due to versatility. We produce a full range of laundry and cleaning products that covers all consumer needs. And there are few such manufacturers today. Today our range of products includes both universal and specialized: children's line, antibacterial line, a line for cleaning after animals, laundry detergents for sports clothes and shoes with the complex "Anti-Scent".

In addition, our cosmetic liquid soaps and shower gels are designed for different skin types, have corrective pH levels and provide maximum skin care.

Many of our products are marked "ECO friendly" – their composition is completely free of such hazardous substances for the human body and the environment as phosphates, chlorine, parabens.

– What own brands does the company produce today?

– The company's products are represented by CLEAN HOME, Rusland, Fedora and Pink Mole.

Rusland is a line of products based on traditional Russian extracts of useful berries





and herbs that enhance the cleaning properties of products.

The leading brand CLEAN HOME combines innovation on the basis of Clean-formulas developed by us and a high degree of safety for both people and the environment. Last year, CLEAN HOME won the Controlled Buying Program's "Product of the Year 2021" in the category "Best Environmental Household Chemistry Brand".

– Why did CLEAN HOME become so popular?

– Mainly because it is environmentally friendly. Each CLEAN HOME product line has special features and spot-on performance that CleanFormula DNA developed for each product.

The compositions of our products contain to 99.8% plant-based ingredients, they are biodegradable and suitable even for homes with separate sewer systems.

And all packaging used in CLEAN HOME products is recyclable.

– So the topic of ecology is important and close to you?

– Yes, we were one of the first in the country to produce household chemicals in the ECO segment. I emphasize that many manufacturers today talk about compliance with environmental standards. But in fact it is very conditional and as a rule is reduced to putting a logo with prefix "eco" on the package.

Our company is interested in the quality of produced product and real application of ecological components. That is why we are working to obtain a certificate of compliance with the "Life Leaf" eco-label, as well as the European mark "Allergy Label" for a series of allergen-free products.

– How does following the principles of environmental friendliness affect production?

– First of all I would like to mention that the production site of CHEMRUS has implemented environmental management

system compliant with ISO 14001 and quality management system compliant with ISO 9001.

Automated control and accounting systems for water and electricity are also in place, as well as heating control systems at the water treatment and liquid semi-finished products preparation area. The reactor area provides for secondary use of rinsing water from reactor equipment sanitation, and heating of the finished products warehouse is carried out by using the heat from the compressor equipment.

Centralized collection of liquid industrial wastewater with subsequent disposal is organized on the territory of the enterprise. Solid industrial waste (paper, packaging and polymer materials) is also subject to centralized collection and recycling.

Another important aspect is the reduction of pollutant emissions into the atmosphere. For this purpose, we purchased and installed new gas treatment equipment in 2021.

In addition, our company has completely switched to economical lighting using LED lamps.

– In addition to the environmental agenda, you are actively developing social direction.

– Yes, for many years CHEMRUS has been actively involved in charity work, helping orphans, large families, disabled people, the elderly (including residents of besieged Leningrad) and veterans of different wars.

This help is our deep need, not a tribute to fashion or for the sake of self-promotion. We are sure that each of us will get a hundredfold return for every good deed. That's why we willingly joined AdVita Foundation's charity project "For the sake of life", aimed at helping people with cancer. As part of the project support our company holds a permanent action – the funds from purchase of the "Flying animals" brand goods (minus the expenses for their production) go to the charity fund.

Another area of our charitable activity is assistance to animals – we support the Leningrad Zoo and sponsor pet exhibitions.

– You are looking for ways to help in a difficult economic situation. How is it affecting your activity?

– Today there are problems with the lack of import substitution for a number of raw material positions, logistics chains are disrupted, there are also difficulties in interacting with retail chains.

Generally speaking, every producer is interested in having his products represented as widely as possible, first of all, in trade networks. And this is not just the company's image or profit, but a way of offering the Russian consumer a worthy alternative to foreign counterparts at an affordable price.

But, firstly, retail chains offer unprofitable conditions for placing an assortment. Their markup can be 100 percent or more, which makes the products uncompetitive.

Secondly, there is the problem of price changes. For example, a supplier can change prices no more than 1-2 times a year, and, moreover, is obliged to give 30-60 days notice, which is impossible given the current situation on the raw materials market. Exit from the contract entails high penalties and the supplier is essentially a hostage of the contract and forced to supply products at a loss.

In general, there is a whole range of pressing issues that cannot be solved by the producers alone. Serious and targeted assistance from the state is needed.

– And yet, despite the difficulties, you have to move on. Do you plan to develop new products and expand the range?

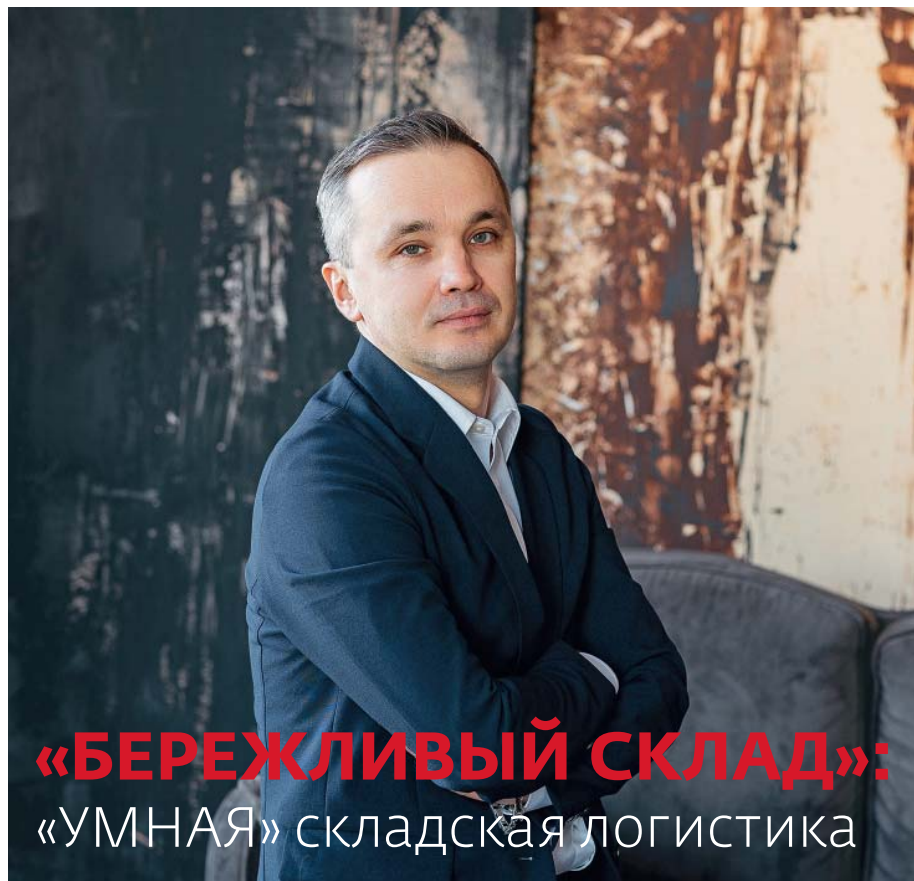
– Of course, like any producer, we want to grow. Now we are preparing to release an economical line of household chemicals "CLEAN HOME", in which our developers have fully realized the motto "Quality overcomes price".

We are also expanding our line of CLEAN HOME safe washing and cleaning products, adding dishwashing gels and conditioners with new fragrances.

And finally, we are preparing to release a hypoallergenic line of AQUASMART laundry and cleaning products. All the products of the brand were created by our specialists in strict accordance with the recommendations of the non-profit organization "The Union against Allergy and Asthma. Finland".

AQUASMART products are recommended for children, starting from their birth, as well as for people with sensitive skin, allergic people, and everyone who cares about their own and their loved ones' health.

We are ready and willing to produce for the domestic consumer household chemicals and cosmetics, which can successfully replace imported products – both in quality and price. And we are sure that we will succeed!



«БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД»: «УМНАЯ» складская логистика

Новые тенденции и форматы торговли, появляющиеся в последние годы, ведут к повышению спроса на складские и логистические услуги и, соответственно, к росту этого сегмента рынка.

Вместе с тем складская отрасль развивается не только в объёмах. Важным направлением становится ориентация на экологичность и устойчивость складского бизнеса, включая обеспечение безопасных и благоприятных условий труда, охрану окружающей среды и многие другие аспекты.

О том, как эти тенденции реализуются в России, мы беседуем с генеральным директором компании «Бережливый склад» Леонидом Пояндаевым.

– Может ли устойчивый склад улучшить операционную и экономическую эффективность компании?

– Безусловно, особенно если это торговая компания. Склад – это большая площадь, для использования которой необходима тепловая и электрическая энергия, на операциях складской товарообработки задействовано значительное количество сотрудников, а также образуется существенный объём вторичного сырья. Эти три области складского хозяйства – энергетика, охрана труда и экология – являются основными для обеспечения устойчивого развития компаний.

Устойчивый склад может существенно улучшить операционную эффективность компании благодаря методам оптимизации, применяемым в этих областях.

– Какие методы устойчивого развития склада дают наибольший эффект?

– Наибольший эффект можно получить от методов, связанных с внедрением принципов энергоэффективности, применение которых лучше предусматривать на этапе проектирования склада. Так как склад должен не только снижать потребление, но и изначально предусматривать решения, которые снизят общие затраты электроэнергии. Также на этапе проектирования можно снизить зависимость склада от традиционных источников энергии, которые подвержены большому количеству сбоям по сравнению с возобновляемыми. А если компания имеет современный склад с автоматизированными системами товародвижения, подбора и сортировки товара, а также эксплуатируется электрическая гру-

зоподъёмная техника, то вопросам энергоэффективности нужно уделить особое внимание.

– В чём особенности проектирования устойчивого склада в вашей компании?

– Традиционно при проектировании склада предусматривают энергоэффективное освещение, но, несмотря на то, что освещение является одним из основных факторов, влияющих на электрическую нагрузку объекта, есть и другие важные аспекты. К ним относятся вопросы эффективной теплоизоляции, естественной вентиляции и рекуперации тепловой энергии, поскольку охлаждение в тёплое время, обогрев в холодное время года и вентиляция потребляют существенную часть электроэнергии.

Существуют довольно простые способы обеспечить надлежащую температуру без каких-либо дополнительных затрат, которыми многие пренебрегают. Например, покрасить крышу в белый цвет, отражающий больше тепла. Или минимизировать количество тепла от солнца, попадающего на объект, за счёт использования жалюзи в дневное время. Можно также увеличить размеры и количество окон с юго-восточной стороны склада, установить световые люки для улучшения видимости на объекте за счёт естественного света – всё это позволит меньше полагаться на традиционные системы освещения, отопления и охлаждения.

Также стоит упомянуть, что температура и вентиляция на складе влияют на производительность и безопасность труда, и мы придаём этому особое значение. Чтобы свести к минимуму затраты на электроэнергию и ископаемое топливо, а также воздействие склада на окружающую среду, необходимо инвестировать в возобновляемые источники энергии. Важно применять комплексный подход, вплоть до выбора места для строительства, если складской комплекс строится «с нуля». Выбор места расположения и планирование территории склада позволяют сократить расходы топлива, что также повышает экологичность компании.

– Какие ещё методы повышения эффективности использования ресурсов вы можете рекомендовать руководителям складов?

– Это методы сокращения, повторного использования ресурсов и их переработки, часто упоминаемые при обсуждении вопросов сохранения окружающей среды. Такие методы оказывают значительное влияние и на экономические показатели склада.

Наибольшего экономического эффекта от повторного использования можно достичь при применении оборудования,

тары и техники, бывших в эксплуатации. На нашем складе постоянно поддерживается запас всех видов паллетных и полочных стеллажей, многоуровневых мезонинных конструкций, конвейеров, автоматизированных систем штучного подбора и прочего складского оборудования и техники.

Другой существенной статьёй затрат склада являются упаковочные материалы. Способы для сокращения их количества позволяют уменьшить и расход упаковки, и количество персонала, необходимого для выполнения складских операций. Это могут быть решения, связанные с применением оборотной тары, приспособлений для скрепления груза на палетах, для снижения отходов гофрокоробов за счёт повторного использования коробов поставщиков; использование паллетообмотчиков и стретч-плёнки с большим коэффициентом растяжения; применение современных упаковочных материалов и многое другое.

Вообще, эффективность склада зависит от заранее продуманной организации процессов. Такие моменты нужно анализировать и учитывать ещё на этапе проектирования. Это достаточно трудоёмкий и многосторонний процесс, но при его реализации будут минимизированы или вообще исключены дополнительные риски.

В идеале нужно использовать предлагаемую нами услугу имитационного моделирования складов, по результатам которого можно составлять проектную документацию и разрабатывать лучшую технологию складской обработки грузов.

В итоге гораздо выгоднее потратить небольшие средства на анализ данных и разработку модели, чем впоследствии иметь огромные финансовые за-

траты, связанные с непродуманными проектными решениями.

– Есть ли ещё способы для снижения финансовых затрат при создании складских помещений?

– Традиционно на складе используется большое количество металлических изделий – это и металлоконструкции стеллажей, и решетчатые настилы на пол мезонина, и некоторые другие. Абсолютно логично и финансово обосновано использовать в обустройстве склада элементы конструкций, бывших в эксплуатации.

В условиях ограниченных бюджетов на проекты оснащения складов, а также при необходимости переездов эта услуга оказалась весьма востребованной. Мы выкупаем и храним комплектующие, и более половины наших клиентов, принимая во внимание экономию и гарантийный срок эксплуатации отдельных элементов сложной конструкции, с удовольствием соглашаются на поставку новой конструкции с включением в неё элементов, бывших в употреблении. Причём такое оборудование мы предлагаем с существенной скидкой – до 50%.

Кроме экономической составляющей, в таком подходе есть важный экологический аспект. На сегодняшний день производство металла является одним из самых загрязняющих с точки зрения воздействия на окружающую среду – это отходы и выбросы самого производства, и большое количество потребляемой воды, и значительный углеродный след, и многое другое.

Вторичное использование металлоконструкций позволяет значительно минимизировать ущерб экологии. Вообще, апсайклинг (upcycling) – это общемировой тренд не только в складской

отрасли, но и мы здесь не исключение, наоборот, идём в ногу со временем. Кстати, сейчас по всему миру активно развивается направление повторного использования металлоконструкций и металлических профилей в крупных и металлостроительных отраслях, таких как домостроение, мостостроение и т. п. Думаю, довольно скоро эти подходы получат развитие и в России.

– Можете привести примеры ваших проектов, реализованных с использованием тех способов, которые мы обсуждали?

– Принято гордиться большими по стоимости проектами, и тут мы могли бы назвать несколько десятков проектов поставки многоуровневых металлоёмких конструкций с площадью по полу от 1000 кв. м и с географией от Калининграда до Владивостока.

Но есть и другие знаковые проекты, которые меняли нас, расширяли наши профессиональные навыки. Это, например, сотрудничество с компанией Danone по поставке оборудования и проведению работ с соблюдением очень жёстких требований в области охраны труда и безопасности. А также проект с компанией «Утконос» со сложной задачей по демонтажу 28 лифтов и мезонинов (в том числе 7-этажного) на площади более 10 тыс. кв. м по полу. Или с компанией «Читай-город» – по разборке и перевозке мезонинов на площади 10 тыс. кв. м в ограниченный двумя неделями срок; с компанией «Озон» – по демонтажу многоуровневых мезонинов площадью 4 тыс. кв. м по полу в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону с перевозкой и монтажом на новом региональном складе в Казахстане.





New trends and trade formats that have appeared in recent years are leading to increased demand for warehousing and logistics services and, accordingly, to the growth of this market segment. However, the warehousing industry is not only growing in volume. An important focus is becoming on environmental friendliness and sustainability of the warehousing business, including ensuring safe and favorable working conditions, environmental protection and many other aspects. We talk to Leonid Poyandayev, CEO of LEAN WAREHOUSE, about how these trends are being realized in Russia.

LEAN WAREHOUSE: SMART WAREHOUSE LOGISTICS

– Can a sustainable warehouse improve a company’s operational and economic efficiency?

– Absolutely, especially if it is a trading company. A warehouse is a large area that requires heat and electricity to use, a significant number of employees are involved in warehouse operations, and a significant amount of secondary raw materials is generated. These three areas of warehousing—energy, health and safety and the environment—are essential to the sustainability of companies.

A sustainable warehouse can significantly improve a company’s operational efficiency through the optimization techniques used in these areas.

– What sustainable warehouse practices have the greatest effect?

– The greatest effect can be obtained from methods related to the implementation of energy efficiency principles, the application of which is better envisaged at the stage of warehouse design. Because a warehouse should not only reduce consumption, but also initially provide solutions that will reduce overall energy costs. Also, at the design stage, it is possible to reduce the dependence of the warehouse on traditional energy sources, which are subject to more failures than renewable ones. And if a company has a modern warehouse, with automated systems for the movement of goods, picking and sorting of goods, as well as the operation of electric lifting equipment, then energy

efficiency issues must be given special attention.

– What are the specifics of designing a “sustainable warehouse” in your company?

– Traditionally, energy-efficient lighting is included in warehouse design, but although lighting is one of the main factors influencing the electrical load of a facility, there are other important aspects as well. These include efficient insulation, natural ventilation, and heat recovery, since cooling during the warm season, heating during the cold season, and ventilation consume a significant amount of electricity.

There are fairly simple ways to ensure proper temperature without any additional costs, which many people neglect. For example, painting the roof white, which reflects more heat. Or minimizing the amount of heat from the sun hitting the property by using blinds during the day. You can also increase the size and number of windows on the southeast side of the warehouse, install skylights to improve visibility into the facility through natural light – all of which will allow for less reliance on traditional lighting, heating and cooling systems.

It’s also worth mentioning that temperature and ventilation in the warehouse affect productivity and workplace safety, and we place particular importance on this. To minimize energy and fossil fuel costs and the environmental impact of the warehouse, it’s important to invest in renewable energy sources. It is important to take

a comprehensive approach, right down to site selection if a warehouse complex is being built from scratch. Site selection and site planning of the warehouse can reduce fuel costs, which also improves the company’s environmental credentials.

– What other resource efficiency methods would you recommend to warehouse managers?

– These are the reduction, reuse and recycling methods often mentioned in discussions about environmental conservation. Such methods also have a significant impact on the economic performance of the warehouse.

The greatest economic effect of reuse can be achieved by using used equipment, containers and machinery. All kinds of pallet and shelf racks, multilevel mezzanine structures, conveyors, automated piece-picking systems and other warehouse equipment and machinery are constantly kept in stock at our warehouse.

Another significant cost item in the warehouse is packaging materials. Ways to reduce their quantity can reduce both packaging consumption and the number of personnel needed to perform warehouse operations. These can be solutions related to the use of returnable containers, fixtures for bundling cargo on pallets, reducing corrugated box waste by reusing supplier boxes, use of pallet wrappers and stretch film with a high stretch factor, use of modern packaging materials and much more.

In general, the efficiency of the warehouse depends on the pre-thought-out organization of processes, such moments should be analyzed and taken into account at the design stage. It is quite a labor-intensive and multifaceted process, but its implementation will minimize or eliminate additional risks.

Ideally, use the warehouse simulation service we offer, the results of which can be used to draw up project documentation and develop the best technology for warehouse freight handling.

In the end, it is much more profitable to spend a small amount of money on data analysis and model development than to incur tremendous financial expenses due to ill-conceived design decisions.

- Are there any other ways to reduce the financial cost of building a warehouse?

- Traditionally a large number of metal products are used in a warehouse, such as metal shelving structures, lattice decking on the mezzanine floor and some others. It is absolutely logical and financially sound to use in the arrangement of the warehouse elements of structures, formerly in use.

With limited budgets for warehouse equipment projects and, on the other hand, with the need to move, this service was very much in demand. We buy back and store components, and more than half of our customers, taking into account the savings and warranty period of individual elements of a complex structure, gladly agree to the delivery of a new construction with the inclusion of used elements. Moreover, we offer such equipment with a substantial discount – up to 50%.

In addition to the economic component, there is an important environmental aspect to this approach. Nowadays metal production is one of the most polluting from the point of view of environmental impact – it is waste and



emissions of the production, a large amount of water consumption, significant carbon footprint and much more.

The recycling of steel structures can significantly minimize the damage to the environment. Generally speaking, upcycling is a global trend not only in the warehousing industry, but we are no exception, and on the contrary, we are keeping up with the times. By the way, now all over the world the direction of reuse of metal structures and metal profiles in large and metal-intensive industries such as house-building, bridge construction, etc. is actively developing. I think that pretty soon these approaches will be developed in Russia as well.

- Can you give some examples of your projects that were implemented using the methods we discussed?

- It is customary to be proud of big projects in terms of cost, and here we could name a few dozen of projects of multilevel

metal constructions with floor area from 1000 sq.m., with geography from Kaliningrad to Vladivostok.

But there are other landmark projects that have changed us, expanded our professional skills. This is, for example, cooperation with Danone on supplying equipment and carrying out works in compliance with very strict requirements in the field of labor protection and safety. And also a project with Utkonos company with a complicated task to dismantle 28 elevators (including a 7-storey elevator) over 10 thousand square meters in floor area. Or with the company Chitay-gorod on the disassembly and transportation of mezzanines on the area of 10 thousand square meters within two weeks, with the company Ozon on the dismantling of multi-level mezzanines of 4 thousand square meters on the floor in Yekaterinburg and Rostov-on-Don, with transportation and installation in a new regional warehouse in Kazakhstan.



Россия – Турция:

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

И ВОЗМОЖНОСТИ

ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА



В Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ) состоялся второй Международный российско-турецкий форум, инициированный ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). В форуме приняло участие более 300 представителей бизнеса и власти.



Руководитель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов

История межгосударственных российско-турецких отношений насчитывает свыше пяти веков. Российская Федерация успешно взаимодействует с турецкими предпринимателями, и сегодня Турция входит в число основных внешнеэкономических партнёров России.

Но взаимодействие двух стран не ограничивается только внешнеторговой сферой. Турция является стабильным источником капиталовложений в российскую экономику: за последние пять лет накопленный объём инвестиций из этой страны вырос в четыре раза.

Наряду с контактами на высших уровнях, осуществляется активное взаимодействие между ключевыми российскими и турецкими министерствами и ведомствами, руководители которых ежегодно проводят встречи в рамках Смешанной межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству.

У России и Турции есть всё для развития более тесных экономических связей: политическая воля, устойчивые контакты в торговле и промкооперации, географическая и даже ментальная близость. В этом году было инициировано создание новой площадки деловой коммуникации между странами – ассоциации «Российско-Турецкий диалог».



Хайри Токман, компания «Ант Ялы»

Ассоциация включилась в активную работу по выстраиванию бизнес-диалога, выступив организатором специальной дискуссии в рамках саммита «Россия – Исламский мир: KazanSummit», соорганизатором встреч российского бизнеса с представителями турецкого ретейла. Также ведётся большая работа по представлению турецким инвесторам инвестиционных возможностей регионов России.

Второй Международный российско-турецкий форум, состоявшийся в конце мая 2022 года, был посвящён основным направлениям сотрудничества: это промышленный диалог, инвестиции, торговля, логистика, ретейл, строительство. В нём приняли участие представители власти, бизнеса, эксперты и общественные деятели.

Как отметил в своём обращении президент ТПП РФ Сергей Катырин: «Российские и турецкие деловые круги связывают долгое стратегическое партнёрство и взаимодействие. На сегодняшний день выстраивание коммуникаций и связей между Россией и Турцией приобретает особо важное значение. Инициативы, направленные на продвижение инвестиционных проектов и торгово-экономических отношений, выходят на первый план, создавая возможности для бизнесов двух стран. Торгово-промышленная палата РФ уделяет большое внимание этому направлению, активно действует Российско-Турецкий деловой совет, у ТПП РФ есть специальный представитель в Турецкой Республике».

К участникам форума по видеоконференции также обратился торговый представитель Российской Федерации в Турецкой Республике Айдар Гашигуллин, который выразил надежду, что в год 100-летия Торгпредства России в Турции



бизнесмены двух стран смогут преодолеть все трудности и продолжить сотрудничество.

Было зачитано обращение от РСПП, в котором на протяжении многих лет действует Российско-Турецкая рабочая группа, которую возглавляет Арсен Аюпов, выступивший модератором пленарного заседания. Он обозначил важную, ключевую роль форума в новой экономической реальности.

В пленарном заседании также приняли участие первый заместитель председателя правительства Ульяновской области Марина Алексеева, Nayri Tokman, Başkan Yardımcısı, Ant Yapı, Burhan Özkan, President / CEO INTER-CULTURAL MEDIA, партнёр NSP Александр Некторов, представивший исследование по санкциям.

Первая прикладная сессия была посвящена промышленному диалогу и привлечению турецких инвестиций в РФ. «Турция – важный стратегический партнёр нашей страны. Это обусловлено географическим положением, развитым рынком и банковской системой. На сегодняшний день, как и ранее, Россия заинтересована в том, чтобы турецкие компании оставались надолго и делали выгодные инвестиции», – заявила в начале сессии главный редактор Russian Business Guide и сопредседатель ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская. Стоит заметить, что Турция не только партнёр во внешнеэкономической сфере, но и источник капиталовложений в российскую экономику.

Со вступительным словом выступил исполнительный директор Российско-Турецкого делового совета Алексей Егармин.

Одна из основных задач Ассоциации индустриальных парков России – создание наилучших условий для инвесторов, соблюдение наивысших стандартов по

**Бурхан Озкан, президент
INTER-CULTURAL MEDIA**





**Исполнительный директор
Российско-Турецкого делового совета
Алексей Егармин**

работе промышленных площадок. Опыт ассоциации по работе с турецким бизнесом представил сопредседатель правления ассоциации Максим Паздников.

У России и Турции большие перспективы сотрудничества и в IT-секторе. Это исследует и продвигает представительство российской ассоциации программного обеспечения «Руссофт». От лица ассоциации выступил Иван Стародубцев, признанный эксперт по диалогу России и Турции, журналист, общественный деятель.

Ивановская область позиционирует регион как окно в Россию для турецкого бизнеса. Для этого регион направлял бизнес-миссии в промышленные регионы Турции. На форуме выступила первый заместитель председателя правительства Ивановской области Людмила Дмитриева.

Рязанская область входит в «Российско-Турецкий диалог». Область в тесном диалоге с турецкими инвесторами. Регион презентовала Корпорация развития Рязанской области в лице Андрея Стрижевского.

Тюменская область также интегрируется в деятельность ассоциации. На недавнем саммите «Россия – Исламский мир: KazanSummit» в рамках площадки «Российско-Турецкого диалога» регион также представил свои возможности для бизнеса. На форуме заместитель губернатора Тюменской области Эдуард Бакиев презентовал возможности нефтегазового кластера региона для турецких инвесторов.

В пакете участников форума был представлен специальный выпуск журнала

RBG, на обложке которого размещён генеральный директор ОЭЗ «Липецк» Роман Петрухин, выступивший с ярким и интересным докладом. По его словам, ОЭЗ ориентирована на работу с турецким бизнесом и планирует на осень бизнес-миссию в Турецкую Республику.

Интерес вызвало и выступление заместителя руководителя Представительства Смоленской области при Правительстве РФ Мурада Расулова.

Участие в мероприятии приняла и Республика Башкортостан, которая на протяжении многих лет имеет собственное представительство в Турецкой Республике. На онлайн-связи с участниками форума был руководитель представительства Марат Тансыккужин.

Москва одной из первых предоставила особые преференции для турецкого бизнеса, во многом – для замещающего ретейла. На форуме выступил заместитель директора Агентства управления инвестициями Москвы Константин Тузов. Также своим опытом поделилась Московская область, регион презентовал заместитель министра инвестиций, промышленности и науки Подмосковья Адиль Ганцов.

В завершение этой сессии было подписано соглашение между Ассоциацией промышленных парков России и ассоциацией «Российско-Турецкий диалог».

Отдельная сессия форума была посвящена особенностям российско-турецкого туристического рынка. Модератором сессии выступил руководитель отдела корпоративных продаж TURKISH AIRLINES Вадим

Губжев. Спикерами сессии стали вице-президент Российского союза туристической индустрии (РСТ) Дмитрий Горин, коммерческий директор UPJET GROUP Георгий Кулев, председатель совета директоров ГК «Аэроклуб» Денис Матюхин и управляющий партнёр Rusland SP Илья Шуравин.

Подводя итоги сессии, модератор отметил, что Турция была и остаётся одним из наиболее востребованных туристических направлений для российских путешественников. Учитывая повышенный спрос на это направление в текущем году, РСТ неоднократно направлял предложения по увеличению квот на регулярные рейсы для турецких авиакомпаний. Данные предложения были приняты, и налицо существенное увеличение частоты перелётов между Россией и Турцией.

Наибольшим спросом у деловых путешественников на протяжении последних лет пользуются Стамбул (в этот город отправлялись 77% бизнес-туристов с начала 2022 года), Анталия (14%) и Измир (5%).

В топе индустрий, которые чаще других оформляли командировки в Турцию в I квартале 2022 года: IT- и телеком-компании; представители добывающей, обрабатывающей промышленности и энергетики; представители ретейла. Последние за период январь-май 2022 года увеличили число перелётов в Турцию на 79% по сравнению с 2019 годом. Кроме того, Турция пользуется популярностью у бизнес-туристов как пересадочный хаб: в 2022 году доля перелётов с пересадкой в Турции составила 59%.

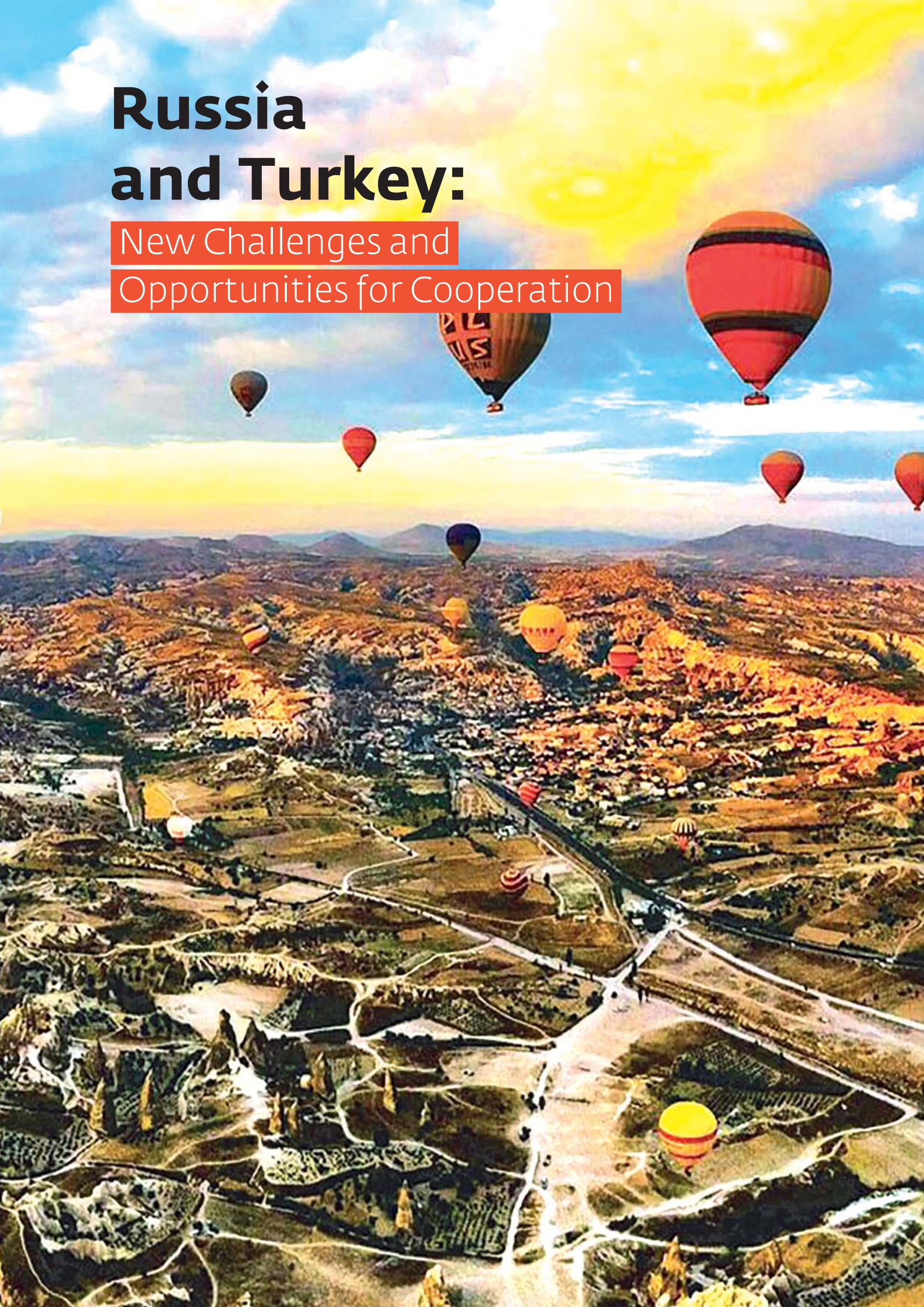
Большое внимание привлекла сессия по сотрудничеству в ретейл-сегменте, модераторами которой выступили вице-президент Союза торговых центров: Россия, Белоруссия, Казахстан Павел Люлин и Омюр Сюренок. Свои кейсы и опыт сотрудничества представили Chitir Chicken, Arabica Coffee House, Domino's, Colin's, Koton, «ФЕРСТ ДАТА», Gagawa и др.

Выстраивание логистических цепочек в новой экономической реальности обсудили на отдельной сессии, которую модерировал председатель редакционной коллегии «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Вадим Винокуров. Тему ввоза товаров через прокси страны осветил Георгий Властопуло, генеральный директор компании «Оптимальная логистика». Особенности логистики также обсудили директор по развитию бизнеса Logitrans AtillaBurak TUNC, исполнительный директор Российско-Турецкого делового совета Алексей Егармин, директор по работе с клиентами Selecty Екатерина Патяка.

В завершение форума прошли многочисленные B2B-встречи, показавшие заинтересованность российского и турецкого бизнеса в открытом диалоге и взаимовыгодном сотрудничестве.

Russia and Turkey:

New Challenges and
Opportunities for Cooperation



The Second International Russian-Turkish Forum initiated by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP) was held at the Congress Centre of the Russian Chamber of Commerce and Industry. More than 300 representatives of business and authorities took part in the forum.



*Баскан Ярдимчиси,
«Ант Япы»*



*Генеральный директор
компании «Оптимальная
логистика» Георгий
Властопуло*

The history of Russian-Turkish inter-state relations goes back more than five centuries. The Russian Federation has successfully cooperated with Turkish entrepreneurs. Today, Turkey is one of Russia's main foreign economic partners.

However, the interaction between the two countries is not limited to the foreign trade sphere. Turkey is a stable source of capital investment in the Russian economy – over the last five years, the accumulated amount of investment from the country has increased fourfold.

In addition to contacts at the highest levels, there is active interaction between key Russian and Turkish ministries and agencies, the heads of which meet annually as part of the Joint Intergovernmental Commission on Trade and Economic Cooperation.

Russia and Turkey have everything to develop closer economic ties: political will, steady contacts in trade and industrial cooperation, geographical and even mental closeness. This year, the establishment of a new platform for business communication between the countries – the Russian-Turkish Dialogue Association – was initiated. The Association engaged in active work to build business dialogue, hosting a special discussion during the Russia-Islamic World: KazanSummit and

co-organizing meetings between Russian business and representatives of Turkish retail, and there is a lot of work being done to present the investment opportunities of Russia's regions to Turkish investors.

The Second International Russian-Turkish Forum, which took place in late May 2022, focused on the main areas of cooperation: industrial dialogue, investment, trade, logistics, retail and construction. It was attended by representatives of the authorities, business, experts and public figures.

As Sergey Katyrin, President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, noted in his speech, "Russian and Turkish business circles are connected by a long strategic partnership and cooperation. Building communication and ties between Russia and Turkey is of particular importance today. Initiatives to promote investment projects and trade and economic relations come to the forefront, creating opportunities for businesses of the two countries. The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation pays great attention to this direction. The Russian-Turkish Business Council operates actively. The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation has a special representative in the Republic of Turkey."

Russian Federation Trade Representative in the Republic of Turkey Aydar Gashigullin also addressed the forum participants via videoconference and expressed his hope

Генеральный директор издательства «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», сопредседатель ассоциации «Российско-Турецкий диалог»

Мария Суворовская:
«Россия заинтересована в том, чтобы турецкие компании оставались надолго и делали выгодные инвестиции»

that in the year of the 100th anniversary of Russian Trade Representation in Turkey the businessmen of both countries will overcome all difficulties and continue cooperation.

There was a statement from the RUIE, in which a Russian-Turkish working group has been active for many years headed by Arsen Ayupov. He acted as moderator of the plenary session. He outlined the important, key role of the forum in the new economic reality.

The plenary session was also attended by Marina Alekseeva, First Deputy Prime Minister of the Ulyanovsk Region, Hayri Tokman, Başkan Yardımcısı, Ant Yapı, Burhan Özkan, President/CEO INTER-CULTURAL MEDIA, NSP partner Alexander Nektorov, who presented a survey on sanctions.

The first applied session was dedicated to industrial dialogue and attracting Turkish investments to Russia. "Turkey is an important strategic partner of Russia. This is due to its geographical location, developed market and banking system. Today, as before, Russia is interested in having Turkish





Руководитель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов и сопредседатель правления Ассоциации индустриальных парков России Максим Паздников

companies stay for a long time and make profitable investments,” stated the Editor-in-Chief of the Russian Business Guide and Co-Chairman of the Russian-Turkish Dialogue Association Maria Suvorovskaya at the beginning of the session. It is worth noting that Turkey is not only a partner in foreign trade but also a source of investment in the Russian economy.

Aleksey Egarmin, Executive Director of the Russian-Turkish Business Council, also made an opening speech.

One of the main objectives of the Association of Industrial Parks of Russia is creation of the best conditions for investors, adherence to the highest standards for industrial parks. The Association’s experience in working with Turkish business was presented by Maxim Pazdnikov, Co-Chairman of the Board of the Association.

Russia and Turkey have great prospects of cooperation in the IT sector. This is researched and promoted by the Representative Office of the Russian Software Association Russoft. Ivan Starodubtsev, recognized expert on dialogue between Russia and Turkey, journalist and public figure, spoke on behalf of the association.

The Ivanovo region presents the region as a window to Russia for Turkish business. The region has sent business missions to industrial regions of Turkey for this purpose. First Deputy Chairman of the Government of the Ivanovo region Lyudmila Dmitrieva spoke at the forum.

The Ryazan region is part of the “Russian-Turkish dialogue”. The region is in close dialogue with Turkish investors. The region was presented by the Ryazan Region Development Corporation represented by Andrey Strizhevsky.

The Tyumen Oblast is also being integrated into the Association’s activities. At the recent Russia-Islamic World: Kazan Summit, within the framework of the Russian-Turkish Dialogue, the region demonstrated its business opportunities as well. Eduard Bakiyev, Deputy Governor of the Tyumen Region, presented the region’s oil and gas cluster opportunities to Turkish investors at the forum.

A special issue of RBG magazine was presented in the forum packet, featuring Roman Petrukhin, General Director of the Lipetsk SEZ on the cover. He gave a bright and interesting speech at the event. According to him, the SEZ is focused on working with Turkish business and plans a business mission to the Republic of Turkey in the autumn.

Interest was also raised by the speech of Murad Rasulov, Deputy Head of the Smolensk Region Representative Office under the Russian Government.

The Republic of Bashkortostan, which for many years has its own representative office in the Republic of Turkey, also took part in the event. Marat Tansykkuzhin, head of the representation office, spoke to the forum’s participants online.

Moscow was one of the first to provide special preferences for Turkish businesses, largely for the substitution retail sector. Konstantin Tuzov, Deputy Director of the Moscow Investment Management Agency, spoke at the forum. The Moscow Region also shared its experience, the region was presented by Adil Gantsov, Deputy Minister of Investment, Industry and Science of the Moscow Region.

At the end of this session, an agreement was signed between the Association of Industrial Parks of Russia and the Russian-Turkish Dialogue Association.

A separate session of the Forum was dedicated to the peculiarities of the Russian-Turkish tourism market. The session was moderated by Vadim Gubzhev, Head of Corporate Sales at TURKISHAIRLINES. The speakers of the session were Vice-President of the Russian Union of Travel Industry (RUTI) Dmitry Gorin, Commercial Director of UPJET GROUP Georgiy Kulev, Chairman of the Board of Directors of Aeroclub Group Denis Matyukhin and Managing Partner of Rusland SP Ilya Shuravin.

Summing up the session, the moderator noted that Turkey has been and remains one of the most sought-after tourist destinations for Russian travellers. Given the increased demand for this direction in the current year, PCT has repeatedly sent proposals to increase regular flight quotas for Turkish airlines. These proposals were accepted and there has been a

significant increase in the frequency of flights between Russia and Turkey.

Istanbul (77% of business travellers went to this city since the beginning of 2022), Antalya (14%) and Izmir (5%) have been the most popular destinations for business travellers in recent years.

The top industries most frequently travelling to Turkey in Q1 2022 were: IT and telecom companies; mining, manufacturing and energy companies; and retailers. The latter increased the number of flights to Turkey by 79% between January and May 2022 compared to 2019. In addition, Turkey is popular with business tourists as a connecting hub in 2022, the share of connecting flights to Turkey was 59%.

The session on cooperation in the retail segment, moderated by Pavel Lyulin, Vice-President of the Union of Shopping Centres: Russia, Belarus and Kazakhstan, and OmurSurenkok, attracted great attention. Chitir Chicken, Arabica Coffee House, Domino's, Colin's, Cotop, FERST DATA, Gagawa and others presented their cases and cooperation experience.

Building of logistic chains in new economic reality was discussed at the separate session moderated by Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of BUSINESS-DIALOG MEDIA. GeorgiyVlastopulo, CEO of Optimal Logistic, covered the topic of importing goods through proxy countries.



Features of logistics were also discussed by Director of Business Development of LogitransAtillaBurak TUNC, Executive Director of Russian-Turkish Business Council Alexey Egarmin and Account Director of SelectyKaterynaPatyaka.

The forum concluded with numerous B2B meetings, which showed the interest of Russian and Turkish businesses in an open dialogue and mutually beneficial cooperation.



ООО «Русь-Турбо» – динамично развивающееся российское предприятие, которое объединило высококлассных специалистов турбинного и компрессорного оборудования. Создав современную материально-техническую базу и гибкие кооперационные связи, за сравнительно небольшой срок компания обзавелась пулом отечественных клиентов и активно осваивает международные рынки. Об уникальных компетенциях предприятия, позволяющих динамично развиваться и быть востребованным, мы беседуем с техническим директором ООО «Русь-Турбо» Артёмом Станюлисом.



«РУСЬ-ТУРБО»: качественное импортозамещение для обслуживания паровых и газотурбинных установок

– Что является основным видом деятельности для вашей компании?

– Миссия ООО «Русь-Турбо» заключается в импортозамещении в сфере сервиса газовых, паровых турбин и вспомогательного оборудования иностранного производства. Наша компания готова выполнить полный комплекс сервисных услуг без привлечения западных специалистов, поскольку имеет достаточный опыт и знания для выполнения работ самостоятельно.

– За счёт чего стало возможным столь стремительное развитие компании: из предприятия-новичка в лидера сегмента в России? Успешный маркетинг, кадры, свободная ниша или что-то ещё повлияло на успех?

– Самое основное, что ООО «Русь-Турбо» удалось зарекомендовать себя как надёжного подрядчика в сфере ремонтных работ на газовых и паровых турбинах иностранного производства. Часто отечественные компании, в силу недостатка опыта или знаний, приглашают иностранных специалистов для получения технической поддержки в процессе проведения ремонта. За счёт этого происходит не только существенное удорожание сервисного обслуживания оборудования, но и значительное увеличение сроков проведения работ. Это связано с отсутствием необходимых запчастей и, как следствие, с необходимостью их поставок из-за границы, что в наше время тоже сопряжено со значительными трудностями.

Поэтому наше важное преимущество – независимость от иностранных партнёров и капитала. Мы свободны в своих действи-

ях и находим лучшие решения для своих заказчиков. Хотя некоторые зарубежные коллеги давно трудятся на российском рынке и имеют мощный административный ресурс, нам удалось занять свою часть рынка, партнёры, с которыми мы работаем, вполне довольны нашей работой.

Кроме того, ещё один наш несомненный плюс – опыт. У иностранных компаний нет таких многопрофильных специалистов, как у нас. Эти знания сформированы школой советских и российских инженеров, наши специалисты обладают не только высокой эрудицией и знанием локального участка своей работы, но и пониманием, как работает система в целом.

Преимуществом ООО «Русь-Турбо» является и то, что компания может приступить к проведению ремонтных работ в течение буквально нескольких дней.

– То есть вы готовы в течение нескольких дней собраться и прилететь, к примеру, на Сахалин?

– Да, при необходимости «Русь-Турбо» может мобилизоваться за сутки или двое и приступить к работам в любой части России. Компания всегда оперативно реагирует на запрос или проблему заказчика и старается найти возможности, чтобы приступить к сервисным работам как можно быстрее.

Вне зависимости от местонахождения объекта наша команда готова оперативно выехать со всем необходимым оборудованием и инструментами, которыми специально укомплектован морской контейнер. Его можно перевозить любым видом транспорта. Набор оборудования

и инструментов позволяет нам выполнять все виды ремонта, вплоть до капитального.

– Вы активно используете схему реверс-инжиниринга как часть масштабной программы импортозамещения. Как эта схема работает?

– Не так давно в связи с пандемией, а теперь из-за санкций западные компании стали либо отказываться сотрудничать с российскими представителями, либо ставить такие сроки и цены, которые не устраивают заказчика.

Притом в нашей стране зачастую применяется импортное оборудование, на которое или отсутствует подробная техническая документация, или эти сведения очень ограничены/искажены в силу некачественного перевода с иностранного языка. Всё это осложняет задачу как эксплуатирующему персоналу, так и сервисным службам.

Сотрудники «Русь-Турбо» могут не только восстановить какие-то элементы, но и фактически заново создать узел или деталь, которые будут отвечать требованиям заказчика. И на сегодняшний день мы единственная компания, которая предлагает такие решения в энергетической отрасли.

Мы расположены в Санкт-Петербурге, а это близость к ведущим научным центрам России: ЦКТИ в Санкт-Петербурге и ВТИ в Москве; кроме того, имеем собственную производственную площадку.

Наши мощности позволяют выпускать оборудование любой сложности, а некоторые детали вообще не настолько уникальны и сложны, чтобы их нельзя было

изготовить заново. В принципе, наши специалисты в состоянии заменить любую деталь, и она будет работать не хуже, а может быть, даже лучше импортного аналога. По своей сути обратный инжиниринг – это не столько копирование, сколько перепроектирование детали с упором на большую надёжность и повышение качества.

Кроме того, специалисты «Русь-Турбо» предлагают разные виды диагностики и обследования оборудования заказчика. Это необходимо для определения надёжности работы, чтобы владелец понимал, какой период безаварийной работы ещё остался и как спланировать корректирующие действия в дальнейшем.

– Где вы находите необходимые механизмы и запчасти, они производятся в России или за рубежом? И в связи с экономической ситуацией насколько это является сложным?

– За шесть лет мы проработали множество вариантов по изготовлению и поставке необходимых расходных запчастей и механизмов для проведения сервисных работ на газовых и паровых турбинах, которые возможно заказать в РФ или чьи аналоги можно приобрести за рубежом – в таких странах, как Китай, Индия и Иран.

Также компания «Русь-Турбо» готова решить проблему заказчика и поставить необходимые запчасти на паровые и газовые турбины путём создания собственных чертежей в процессе ремонтных работ с последующим изготовлением и установкой. Например, в прошлом году мы получили запрос на изготовление запасных запчастей на иностранное оборудование и приступили к созданию чертежей необходимых деталей по готовому изделию, которое можно свободно произвести в России, не обращаясь к западным производителям.



– Расскажите о наиболее интересных и сложных ваших проектах в России.

– Значимым проектом компании является участие специалистов «Русь-Турбо» в качестве шеф-инженеров в монтаже газовых турбин ТПЭ-170 в Крыму без привлечения иностранных специалистов. Также компания ООО «Русь-Турбо» выполняет сервисные работы на паровой турбине Siemens SST-600 с 2017 года на одном из нефтеперерабатывающих заводов с поставкой всех необходимых запчастей.

Среди наших ключевых клиентов: ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром нефть», ООО «СибЭнерго», ПАО «ФосАгро» (АО «Апатит»).

– Планируете ли вы развивать зарубежную деятельность?

– В 2021 году компания активно развивала направление по ремонту паровых турбин Siemens в РФ и СНГ. Основными географическими направлениями в сфере ремонтных работ являются Узбекистан и Беларусь. Приоритетная деятельность – это предоставление шеф-специалистов для проведения ремонтных работ на паровых турбинах Siemens SST и газовых турбинах большой мощности. Также мы готовы расширять географию нашего присутствия.

– Расскажите, пожалуйста, о достижениях в области разработки и внедрения новых технических решений.

– ООО «Русь-Турбо» активно занимается научно-технической деятельностью и регулярно публикует результаты своих исследований и разработок. В штате компании трудятся кандидаты технических наук. Так, например, недавно наши специалисты предложили инновационное решение проблемы эрозии лопаток турбин, а также представили новый взгляд на модернизацию уплотнений паровых турбин на основе наших разработок.

– Какие планы у компании «Русь-Турбо»?

– Во-первых, продолжим заниматься основной деятельностью. Кроме того, в прошлом году мы получили лицензии и соответствующие разрешения на то, чтобы проводить энергоаудит, который предусматривает не только выполнение диагностики, но и оценку состояния энергопотребления. Это новое направление, которое будет развиваться в текущем году.





Rus-Turbo LLC is a dynamically developing Russian enterprise which united high-class specialists of turbine and compressor equipment. Having created a modern material and technical base and flexible cooperation ties, for a relatively short period of time the company has acquired a pool of domestic customers and actively develops international markets.

We are talking to Artem Stanyulis, Technical Director of Rus-Turbo LLC, about the company's unique competencies that allow it to develop dynamically and be in demand.

RUS-TURBO: quality import substitution for maintenance of steam and gas turbine plants

– *What is the main activity for your company?*

– The mission of Rus-Turbo Ltd. is in import substitution in the field of service of foreign-made gas, steam turbines and auxiliary equipment. Our company is ready to perform the full range of services without engaging western specialists, because we have enough experience and knowledge to perform works independently.

– *What made it possible for the company to develop so rapidly, from a newcomer to the leader of this segment in Russia? Successful marketing, human resources, an open niche or anything else?*

– The main thing is that Rus-Turbo Ltd. has managed to establish itself as a reliable contractor for repair work on foreign-made gas and steam turbines. Often domestic companies, due to lack of experience or knowledge, invite foreign specialists in order to get technical support in the process of repair. Due to this, there is not only a significant increase in the cost of equipment servicing, but also

a significant increase in the time required for repair. This is due to the lack of necessary spare parts and, as a consequence, the need to supply them from abroad, which in our time is also fraught with significant difficulties.

That is why our important advantage is our independence from foreign partners and capital. We are free to act and find the best solutions for our customers. Although some of our foreign colleagues have been working in the Russian market for a long time, and we have a powerful administrative resource, we have managed to occupy our own part of the market, and the partners that we work with are quite happy with our work.

In addition, another of our undoubted advantages is our experience. Foreign companies do not have such multidisciplinary specialists as we do. This knowledge was formed by the school of Soviet and Russian engineers, our specialists have not only high erudition and knowledge of the local area of their work, but also an understanding of how the system works as a whole.

The advantage of Rus-Turbo Ltd. is also the

fact that the company can start carrying out repairs within just a few days.

– *So you are ready to pack up and fly to Sakhalin, for example, in a few days?*

– Yes, if necessary Rus-Turbo can mobilize in a day or two and start working in any part of Russia. The company always reacts to customer's request or problem promptly and tries to find opportunities to start service works as soon as possible.

Regardless of the location of the object our team is ready to leave promptly with all the necessary equipment and tools, which are specially equipped with a sea container. It can be transported by any mode of transport. The set of equipment and tools allows us to perform all types of repairs, up to complete overhaul.

– *You actively use the reverse-engineering scheme as part of a large-scale import substitution program. How does this scheme work?*

– Not so long ago, due to the pandemic, and now due to sanctions, Western companies

began either to refuse to cooperate with Russian representatives, or to set deadlines and prices which do not suit the customer.

Moreover, in our country imported equipment is often used, which either lacks detailed technical documentation, or this information is very limited/distorted due to poor translation from a foreign language. All this complicates the task both for operating personnel and service departments.

Rus-Turbo employees can not only restore some elements, but actually recreate a unit or part that will meet the customer's requirements. And today we are the only company that offers such solutions in the energy industry.

We are located in St. Petersburg, which means we are close to Russia's leading scientific centers: the Central Scientific Institute in St. Petersburg and VTI in Moscow; in addition, we have our own production site.

Our facilities allow us to produce equipment of any complexity, and some parts are not so unique and complicated that they cannot be manufactured again. In principle, our specialists are able to replace any part, and it will work no worse or maybe even better than its imported counterpart. In its essence reverse engineering is not so much copying as redesigning a part with a focus on greater reliability and quality improvement.

Besides, Rus-Turbo specialists offer different types of diagnostics and examination of customer's equipment. This is necessary to determine the reliability of operation so that the owner can understand what period of trouble-free operation is still left and how to plan corrective actions in the future.

– Where do you find the necessary mechanisms and spare parts, are they produced in Russia or abroad? And due to the economic situation, how difficult is it?

– For six years we have worked out many options for manufacturing and supplying the necessary consumable spare parts and mechanisms for maintenance work on gas and steam turbines, which can be ordered in Russia or whose analogues can be purchased abroad – in countries such as China, India and Iran.

Also Rus-Turbo company is ready to solve a customer's problem and to supply the necessary spare parts for steam and gas turbines by creating its own drawings during repairing works with the following manufacturing and installation. For example, last year we received a request to manufacture spare parts for foreign equipment and started creating drawings of the necessary parts according to the finished product, which can be freely produced in Russia, without turning to Western manufacturers.

– Tell us about your most interesting and challenging projects in Russia.

– The significant project of the company is the participation of Rus-Turbo specialists as the chief-engineers in the assembling of the TPE-170 gas turbines in the Crimea without the attraction of the foreign specialists. Also, Rus-Turbo LLC has been performing service work on a Siemens SST-600 steam turbine since 2017 at one of the oil refineries with delivery of all necessary spare parts.

Our key customers include: PJSC Rosneft, PJSC Gazprom Neft, LLC SibEnergo, PJSC PhosAgro (JSC Apatit).

– Do you plan to develop your foreign activities?

– In 2021, the company was actively developing Siemens steam turbine repair in Russia and the CIS. The main geographical directions in the sphere of repair work are Uzbekistan and Belarus. Our priority activity is to provide chief specialists for repair works on Siemens SST steam turbines and high-capacity gas turbines. We are also ready to expand the geography of our presence.

– Could you tell us about your achievements in the development and implementation of new technical solutions?

– Rus-Turbo LLC is actively engaged in scientific and technical activities and regularly publishes the results of its research and developments. The company employs candidates of technical sciences. For example, recently our specialists have offered an innovative solution for the problem of erosion of turbine blades as well as presented a new view on modernization of seals of steam turbines on the basis of our developments.

– What plans does Rus-Turbo have?

– First, we are going to continue our main activity. Besides, last year we obtained licenses and appropriate permissions for conducting energy audit which includes not only diagnostics but also estimation of energy consumption status. This is a new area that will be developed this year.



A man with short grey hair, wearing a light blue herringbone blazer over a black turtleneck sweater and blue jeans, stands in a room with wood-paneled walls and a window with blinds in the background. He is looking directly at the camera with a slight smile.

СОХРАНИМ ВАШ БИЗНЕС

Как защитить бизнес
от посягательств

Ни один предприниматель не застрахован от того, что его бизнес может показаться привлекательным сторонним лицам или даже бизнес-партнёрам, которые захотят владеть им единолично. Как уберечься от рейдерских захватов, на что обращать внимание, чтобы снизить риски, рассказывает председатель московской коллегии адвокатов «Адвокаты и бизнес» ДМИТРИЙ ШТУКАТУРОВ.

– Как вы считаете, почему сегодня в тренде отдавать юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсинг, а не использовать штатных юристов?

– Полагаю, что передача юридического сопровождения на аутсорсинг актуальна для сложных и нетипичных для компании дел. Невозможно держать в штате юристов, которые знают все отрасли права и имеют соответствующий опыт. Передача на аутсорсинг – это возможность выбора между несколькими юридическими компаниями с оптимальным соотношением цены и качества услуг. К основным плюсам аутсорсинга я отношу и возможность получить альтернативную точку зрения от независимых специалистов. Для «инхауса» это может быть одно-два дела в год, для внешних специалистов – десятки.

Но есть и минусы. Во-первых, это потенциальная утечка информации. В серьёзных юридических компаниях есть норма: прежде чем переходить к каким-то переговорам по сопровождению дел, сначала подписывать соглашения о неразглашении, а также проверять на конфликт интересов, после чего вся переданная информация охраняется соответствующим законом и является адвокатской тайной. Так что этот минус может быть нивелирован подписанием договора. Второй минус: нанимать юридическую фирму дороже, чем платить своим штатным юристам. И это объективная реальность, которую необходимо брать в расчёт.

– А как сегодня можно защитить интересы инвесторов? Есть ли разница в механизмах защиты в России и за рубежом?

– Для начала стоит выделить два основных типа сопровождения инвестиционных проектов. Первый связан с подготовкой гражданско-правовых договоров, формированием структуры сделки и реализацией подписанных соглашений. Второй – это помощь в случае возникновения проблем при реализации инвестиционного проекта.

Наша компания специализируется на тех случаях, когда в инвестиционных проектах возникают какие-либо проблемы. Это может быть и корпоративный конфликт, и внешние конфликты, например, с силовыми структурами, государственными органами или с иными участниками рынка.

Практика показывает, что сегодня основной механизм защиты прав инвесторов в России – судебная защита, представление интересов инвесторов в арбитражных судах. Однако крупные споры, связанные с инвестициями, часто переходят в уголовно-правовую плоскость. Наше преимущество в том, что мы обладаем компетенциями в представлении интересов и в уголовных процессах. Такой комплексный подход минимизирует риски, возникающие в случаях, когда одна команда ведёт арбитражные и гражданские дела, а другая – уголовные. Практика показывает, что такая несогласованность приводит к проблемам в каждом направлении защиты.

НЕ стоит пускать всё на самотёк в надежде, что «суд разберётся». Нужна публичность, нужно стараться добиться объективного освещения процесса в прессе, в ведущих бизнес-изданиях

Если говорить о механизмах защиты за рубежом, то во многих странах распространена процедура медиации, которая в нашей стране пока что находится в зачаточном состоянии. Привлечение медиатора или адвоката на этапе, когда конфликт не вступил в активную фазу, а лишь намечается, оказывается выгодно обеим сторонам конфликта и часто позволяет его погасить в досудебном порядке.

И хочу особо отметить, что когда инвестор вкладывает деньги в проект – это не только создание рабочих мест, налоговые отчисления в бюджет, но и развитие конкретного региона. И он должен быть уверен, что его права будут защищены независимо от того, инвестирует он у себя на родине или за ее пределами. И у иностранных, и у российских инвесторов должны быть равные гаран-

тии защиты своих инвестиций. В каждом российском регионе необходим актуальный реестр инвестиционных проектов, где чётко обозначены правила работы всех участников инвестиционного процесса.

– Продолжая тему защиты интересов бизнеса, невозможно не затронуть рейдерские захваты. В 90-е бизнес отбирали типично криминальными способами, а что же такое современный рейдерский захват?

– Кое-какие схемы из 90-х до сих пор не потеряли своей актуальности. Например, остались «чёрные» риелторы или «чёрные» регистраторы. Это люди, которые, как правило, продают готовые юридические лица. На первый взгляд может казаться, что всё чисто – юрилицо не вело никакой деятельности, но впоследствии может выясниться, что, например, предыдущий генеральный директор оставил доверенность, по которой были заключены какие-то договоры. Или компания окажется кому-то должна с отсрочкой исполнения, или, что были выпущены и переданы векселя. Рекомендация простая – не нужно покупать готовые юридические лица, нужно регистрировать свои.

Что касается особенностей современного рейдерского захвата – появилось больше точек входа и контроля. Это может быть и владение акциями предприятия, и доли в обществе, и крупная задолженность предприятия. И, используя определённые схемы, можно за бесценок получить готовый бизнес. Поэтому главный совет – выбирать себе правильных партнёров. Обязательно смотреть бэкграунд, пользоваться всеми открытыми источниками.

Ещё хочу предостеречь бизнесменов – часто юридические лица регистрируются по шаблону, с готовым уставом, акционерным соглашением – так нельзя. Обязательно нужно знать, что у вас написано в уставе, какие права есть у акционеров, учредителей. Кроме того, необходимо контролировать свою задолженность – опасность может представлять ситуация, когда она собирается в одних руках. Ещё один важный момент – нужно своевременно реагировать на запросы от госорганов, тем более если они участвовали.

НАША компания
специализируется на
тех случаях, когда в
инвестиционных проектах
возникают какие-либо
проблемы. Это может
быть и корпоративный
конфликт, и внешние
конфликты, например, с
силовыми структурами,
государственными
органами или с иными
участниками рынка

– Если говорить об экономических преступлениях, то в каких случаях предпринимателям предъявляют претензии уголовно-правового характера?

– Большинство рейдерских захватов и связано с претензиями уголовно-правового характера. Часто корпоративные конфликты переходят в уголовно-правовую плоскость, так как эта отрасль права предполагает более широкие трактовки, чем гражданско-правовое регулирование.

В последнее время камнем преткновения в вопросах уголовного преследования стал вопрос оценки. Например, резонансное дело против основателя фонда Baring Vostok Майкла Калви. Заявление было подано одним из акционеров банка «Восточный», который утверждал, что ему в качестве отступного были проданы акции по завышенной цене. Даже на стадии следствия оценка акций кардинально отличалась, по заказу следственных органов была проведена экспертиза, которая утверждала, что стоимость акций была завышена, а все бизнес-институты оценки сходились в том, что стоимость акций соответствовала оценке, которая была положена в основу соглашения. Однако данные частной экспертизы традиционно имеют меньший вес, чем данные госэкспертизы. Поэтому при совершении каких-либо сделок необходимо подстраховаться и провести оценку перед совершением сделки. Во-вторых, часто бывают ситуации, что на бумаге отражено одно, а договорённость между партнёрами иная. Обязательно нужно документировать все договорённости. Данный документ

может и не быть приложен к основному договору, но поясняет истинные намерения партнёров и лежит в сейфе, он может пригодиться в случае конфликта. Например, в ситуации, когда один из партнёров миноритарный акционер, а второй – генеральный директор, между ними есть определённые договорённости, и генеральный директор, как руководитель, что-то продаёт. Если договорённости не подтверждены документально, то миноритарий, например, может заявить, что продажа была проведена слишком дешёво и он не согласовывал эту продажу. И таким образом, без документального подтверждения можно столкнуться с обвинением в выводе активов по заниженной цене. Или если активы выводятся для нужд предприятия, но это нигде не зафиксировано, есть риск столкнуться с обвинением в выводе для личных нужд. К сожалению, без подобных историй не обходится 90% корпоративных споров.

– Либерализация законодательства в этой сфере экономических преступлений не привела к снижению числа уголовных дел против предпринимателей. Почему?

– В рамках либерализации законодательства в статью 159 УК РФ был введён ряд статей, например, мошенничество в сфере страхования, кредитования, чтобы уйти от «резиновых» формулировок. При этом и основную статью, где написано, что мошенничество – это хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием, никуда не дели. Таким образом, достаточно доказать, что тебя обманули и ты понёс ущерб. Фактически любую невыгодную сделку при содействии следствия можно объявить мошенничеством, заявив, что рассчитывал на более выгодную сделку, а оказался введён в заблуждение.

При этом в статью 108 УПК РФ даже ввели запрет на арест предпринимателей, но система уголовного преследования изящно обошла данный запрет, сделав вывод, что раз совершено преступление, то речь идёт не о предпринимательской, а о преступной деятельности. И снова пошла череда заключений предпринимателей под стражу. Причина – большая влияние правоохранительных структур и их консерватизм. Проще «закрыть» человека и не переживать, что он скроется от следствия. К тому же «посадить» часто бывает выгодно и с точки зрения злоупотреблений – человека под стражей проще лишить бизнеса.

Примерно таким же иезуитским образом система обошлась с другими новеллами, призванными облегчать жизнь. Например, была введена такая мера, как запрет определённых действий. Вместо

заклучения под стражу или домашнего ареста предприниматель не должен был совершать действий, которые могли повлиять на расследование уголовного дела. Однако система сделала «лучше» – бизнесмену запрещалось выходить из дома, пользоваться интернетом и телефоном, общаться с кем-либо, кроме защитника, без разрешения следователя. Фактически это тот же самый домашний арест, однако с точки зрения уголовно-процессуального законодательства это запрет определённых действий, который не идёт в срок наказания, назначенный судом. Таким образом, можно за время следствия просидеть три года под «запретом определённых действий», ни разу не выйдя из дома, а потом ещё полностью отбыть наказание по приговору суда.

Чтобы минимизировать подобные риски, нужно не только оценивать своих партнёров, но и привлекать юристов к рассмотрению принципиальных вопросов: например, разделение бизнеса, вход новых партнёров. Причём юристов с опытом ведения уголовных дел. Поскольку даже тем юристам, которые ведут дела в арбитражных и гражданских судах, может не хватить компетенций, чтобы оценить риски уголовного преследования.

И настоятельно советую прибегать к гласности. По сути, суд не отделён от правоохранительной корпорации. И приговоры суда во многом зависят от того, какие действия предпринимались оперуполномоченными, следователями, прокурором. И не стоит пускать всё на самотёк в надежде, что «суд разберётся». Нужна публичность, нужно стараться добиться объективного освещения процесса в прессе, в ведущих бизнес-изданиях.

Подготовила Александра Убоженко

ЧАСТО юридические лица регистрируются по шаблону, с готовым уставом, акционерным соглашением – так нельзя. обязательно нужно знать, что у вас написано в уставе, какие права есть у акционеров, учредителей



WE WILL SAVE YOUR BUSINESS

How to protect your business
from encroachment

No entrepreneur is immune to the fact that their business may seem attractive to third parties, or even to business partners who want to own it unilaterally. How to protect yourself from raider attacks and what to pay attention to in order to reduce risks we discussed with the Chairman of the Moscow Bar Association Lawyers and Business, DMITRY SHTUKATUROV.

– *Mr. Shtukaturov, what do you think, why today there is a tendency to outsource legal support for business, and not to employ in-house lawyers?*

– I think that outsourcing legal support is relevant for complicated and atypical cases. You can't have lawyers on staff who know every branch of law and have the corresponding experience. Outsourcing is an opportunity to choose between several law firms with best price-quality ratio. One of the main advantages of outsourcing is the opportunity to get an alternative point of view from independent specialists. For the "in-house" – it can be 1-2 cases a year, for external experts – dozens of them.

However, there are also disadvantages. Firstly, there is a danger of information leakage. There is a rule in serious law firms: before any negotiations, first sign a non-disclosure agreement, and check for a conflict of interest, after which all the information transmitted is protected by the relevant law and is attorney-client privilege. Hence, this disadvantage can be mitigated by signing an agreement. The second negative point: it is more expensive to hire a law firm than to pay your own in-house lawyers. And this is an objective reality that must be taken into account.

– *How can the interests of investors be protected today? Are there differences in defense mechanisms in Russia and abroad?*

– To begin with, there are two main types of support for investment projects. The first is associated with the drafting of civil law contracts, the structuring of the deal and the implementation of the agreements which were signed. The second is support in the case of problems arising during the implementation of an investment project.

DO not let things slide in the hope that "the court will solve the case". It is necessary to be public and try to get objective coverage of the process in the media and in leading business publications

Our company specializes in cases when problems arise in investment projects. This can be corporate or external conflicts, for example, with law enforcement agencies, state authorities or other market players.

Practice shows that today the main mechanism of investor protection in Russia is judicial protection, which involves representing the interests of investors in arbitration courts. However, major investment-related disputes often escalate to the level of criminal law. Our superiority is that we have competence in representing investors in criminal proceedings as well. This comprehensive approach minimizes the risks that may arise when one side handles arbitration and civil cases and the other criminal cases. Practice shows that such inconsistency leads to problems in each area of defense.

If we talk about protection mechanisms abroad, many countries use the mediation procedure, which in Russia is still in its early stages. The involvement of a mediator or a lawyer at a stage when the conflict has not entered into an active phase, but is only in the outset, is beneficial to both parties of the conflict and often allows to resolve it in the pre-trial order.

And I would like to emphasize that when an investor contributes money to a project, it is not only about creating jobs and paying taxes to the budget, but also about the development of a particular region. And they must be sure that their rights will be protected, regardless of whether they invest in their home country or abroad. Both foreign and Russian investors must have equal guarantees of protection of their investments. Each Russian region needs an up-to-date register of investment projects, which clearly specifies the rules for all the participants in the investment process.

– *To continue the topic of business interest protection, it is impossible not to touch upon the corporate raids issue. In the 90s, businesses were seized in typical criminal ways, but what is a modern raider attack?*

– Some schemes of the 90s have not yet lost their relevance. For example, there are still black realtors or black registrars. These are people who usually sell ready-made legal entities. At first glance it may seem that everything is clear – the legal entity did not conduct any activities, but later it may turn out that, for example, the previous CEO left a power of attorney, under which there were signed some contracts. The company may turn

LEGAL entities are often registered according to a template with a ready-made charter and shareholders' agreement – it's wrong. It is necessary to know what is written in your charter, what rights the shareholders and founders have

out to owe someone a deferred payment, or there may have been promissory notes issued and transmitted. The recommendation is simple – don't buy a ready-made legal entity, register your own.

As for peculiarities of modern corporate raids, more entry and control points have appeared. This can be ownership of shares in an enterprise, shareholders in a company, large debts of the enterprise. So, using certain mechanisms, you can get a ready-made business for peanuts. So the main advice is to choose the right partners. Always consider the background, use all the open sources.

I also want to warn businessmen that legal entities are often registered according to a template with a ready-made charter and shareholders' agreement – it's wrong. It is necessary to know what is written in your charter, what rights the shareholders and founders have. In addition, it is necessary to control your debts, because the situation may be dangerous if they are consolidated in one hands. Another important point is to respond in a timely manner to requests from public authorities, especially if they intensify.

– *When it comes to economic crime, in which cases do businessmen face criminal law claims?*

– Most corporate raids involve criminal claims. Corporate conflicts often escalate to criminal law, as this branch of law is interpreted more broadly than civil law.

The issue of valuation has recently become a stumbling block in criminal prosecutions. For example, the resonating

case against Baring Vostok founder Michael Calvey. The application was filed by one of the shareholders of Vostochny Bank, who claimed that he had been sold shares at an inflated price as a compensation. Even at the investigation stage, the valuation of the shares was radically different, there was an expertise commissioned by the investigating authorities which claimed that the value of the shares was exaggerated, while all business valuation institutes agreed that the value of the shares matched the valuation which underpinned the agreement. However, private appraisals traditionally carry less weight than public appraisals. Therefore, in any transaction, it is necessary to take precautionary measures and to carry out a valuation before the transaction takes place. Secondly, there are often situations where there is one thing on paper, but a different agreement between the partners. It is imperative that all agreements are documented. This document, may not be attached to the main contract, but it explains the true intentions of the partners and is kept in a safe, it can be helpful in case of conflict. For example, in a situation where one of the partners is a minority shareholder and the other general is CEO; and the CEO sells something. If the agreements are not documented, the minority shareholder, for example, can claim that the sale was too cheap and that he did not agree to the sale. That way, unless there is documented evidence, there is a risk of being accused of withdrawing assets at an undervalue. Or, if the assets are withdrawn for the needs of the company but it is not documented anywhere, there is a risk of being accused of withdrawal for personal use. Unfortunately, 90% of corporate disputes involve such cases.

– *Liberalisation of legislation in the area of economic crime has not led to a reduction in the number of criminal cases against entrepreneurs. Why?*

– As part of the liberalization of legislation, there have been a number of clauses added to Article 159 of the Criminal Code, such as fraud in insurance and lending, in order to avoid “elastic” formulations. The basic article, which states that fraud is the theft of property or acquiring the right to property by deception or abuse of trust, remains. Thus, it is enough to prove that you have been cheated and have suffered damage. In fact, any unprofitable transaction, assisted by the investigation, can be declared a fraud by saying that you expected a more profitable transaction and were misled.

Section 108 of the Code of Criminal Procedure even banned the arrest of entrepreneurs, but the prosecution system cleverly circumvented this ban by concluding that since a crime had been committed, it was not a matter of business, but of criminal activity. Thus a chain of businessmen imprisonment started again. The reason for



this is strong influence of the law enforcement agencies and their conservatism: it is easier to “lock up” a person and not to worry about him/her hiding from the investigation. Besides, it is often profitable to “lock up” a person in prison in terms of abuse – it is easier to deprive a person in detention of his/her business.

In roughly the same Jesuit way, the system has dealt with other innovations designed to make life easier. For example, they introduced the “prohibition on certain acts” measure. Instead of detention or house arrest, a businessperson should not take actions that can influence the investigation of a criminal

case. However, the system made it “better” – a businessman was forbidden to leave their house, use the internet and the telephone, or communicate with anyone other than a defense lawyer without the permission of the investigator. In fact, this is the same as house arrest, but in terms of the criminal procedure law, it is a ban on certain actions, which is not included in the sentence imposed by the court. This means that a person can spend 3 years during the investigation under “prohibition of certain activities” without leaving the house and then fully serve the sentence imposed by the court.

In order to minimize such risks, it is necessary not only to assess your partners but also to involve lawyers in fundamental issues such as business division and entry of new partners. These should be lawyers with experience in criminal cases. Because even those lawyers who handle cases in arbitration and civil courts, may not have the competence to assess the risks of criminal prosecution.

And I strongly advise to use the publicity. In fact, the court is not isolated from the law enforcement corporation. And court verdicts largely depend on the actions taken by the police officers, investigators and prosecutors. Do not let things slide in the hope that “the court will solve the case”. It is necessary to be public and try to get objective coverage of the process in the media and in leading business publications.

Prepared by Alexandra Ubozhenko

OUR company specializes in cases when problems arise in investment projects. This can be corporate or external conflicts, for example, with law enforcement agencies, state authorities or other market players

21-23 ИЮНЯ 2022 ГОДА

МОСКВА, ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ,
КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ 12



РФВВ Российская ассоциация
водоснабжения
и водоотведения



VI ВСЕРОССИЙСКИЙ
ВОДНЫЙ КОНГРЕСС **2022**

**ГЛАВНЫЙ ВОДНЫЙ
ФОРУМ СТРАНЫ**

ПОВЕСТКА ОБСУЖДЕНИЯ 2022

- ✓ Водохозяйственный комплекс в условиях международных санкций и нестабильной экономики: меры финансовой, технологической и логистической поддержки в целях обеспечения устойчивого функционирования
- ✓ Национальные проекты «Экология» и «Жильё и городская среда»: как обеспечить реализацию мероприятий в полном объеме в новых экономических реалиях. Реструктуризация мер государственной поддержки
- ✓ Импортозамещение оборудования для водного хозяйства: новые программы поддержки российских производителей и стимулирование развития новых технологий
- ✓ Трансформация экологической повестки в водохозяйственном комплексе в новых условиях: как сохранить экономическую эффективность и учесть «зеленые» требования при ограниченных финансовых ресурсах
- ✓ Технологическое обеспечение экологических и природоохранных мероприятий промышленных водопользователей: где искать оборудование, подрядчиков и комплектующие для новых и действующих проектов
- ✓ Фокус на Китай, страны ЕАЭС и Индию: технологическое сотрудничество в природоохранной и экологической сфере
- ✓ Приоритетные шаги по снижению регуляторных барьеров и упрощению административных процедур в экологической сфере: пересмотр рыбохозяйственных нормативов, разрешение сбросов сточных вод на рельеф и другие системные изменения в природоохранном законодательстве

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

+7 (495) 055-23-17

WATERCONGRESS.RU

