



**ИГОРЬ ГЕРДТ,  
«ХИМИЧЕСКИЙ  
ПАРК ТАГИЛ»:  
«МЫ РЕАЛИЗУЕМ  
ИННОВАЦИОННУЮ  
СТРАТЕГИЮ  
РАЗВИТИЯ!»**

**ИРИНА МАКИЕВА:  
«НАШ ФОНД ПРИЗВАН  
ОБЕСПЕЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНУЮ  
УСТОЙЧИВОСТЬ  
МОНОГОРОДОВ»**

СВЕРДЛОВСКАЯ  
ОБЛАСТЬ



**ЯКОБ ПИННЕКЕР,**

генеральный директор Maschinenfabrik Reinhausen GmbH:

**«СЕКРЕТ УСПЕХА НАШЕГО  
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА – ЭТО СИМБИОЗ  
НАДЕЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ  
И ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОГО ПЕРСОНАЛА»**

# АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



**Alliance Legal**  
consulting group

125009, Москва,  
улица Тверская, дом 16, строение 1,  
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

[www.al-cg.com](http://www.al-cg.com)

620144, Екатеринбург,  
улица Шейнкмана, дом 121,  
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**

**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Сергеевна Суворовская**

Редактор номера:

**София Антоновна Коршунова**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Владимировна Длугач**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

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](mailto:mail@b-d-m.ru)

тел.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в*

*сфере связи, информационных технологий и массовых*

*коммуникаций. Свидетельство о регистрации*

*средства массовой информации ПИ №ФС77-65967*

*от 6 июня 2016.*

**Russian Business Guide № 10/101 май 2020**

Подписано в печать 29.04.2020 г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Использованы фотографии:

**Александр Юрьевич Падежов**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

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

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966**

e-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

tel.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

**Publisher: Business-Dialog Media LLC**

*Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate*

*PI # FS77-65967 from June 6, 2016.*

**Russian Business Guide № 10/101 May 2020**

Passed for printing on 29.04.2020

Edition: **30000 copies**

**Open price**

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

## ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

МАКСИМ ПРАЧИК, КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА:  
«К КАЖДОМУ ИНВЕСТОРУ НУЖЕН ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД!»  
**MAXIM PRACHIK, MIDDLE URAL DEVELOPMENT CORPORATION:  
"EVERY INVESTOR NEEDS AN INDIVIDUAL APPROACH!"**

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

6

ЯКОБ ПИННЕКЕР: «СЕКРЕТ УСПЕХА НАШЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА – ЭТО СИМБИОЗ НАДЕЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОГО ПЕРСОНАЛА, КОТОРЫЙ ФОРМИРУЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ И КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ НАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ»

**JAKOB PINNEKER: "THE SECRET OF SUCCESS OF OUR COMPANY IS THE SYNERGY OF RELIABLE EQUIPMENT AND HIGH-QUALIFIED PERSONNEL, WHICH PROVIDES INDIVIDUAL AND COMPLEX SOLUTION FOR OUR CUSTOMERS"**

## ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

12

«ОРИЕНТИР НА ЗАПАД»  
"FOCUS ON THE WEST"

## ВЗГЛЯД НА СИТУАЦИЮ VIEW OF THE SITUATION

16

ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СЛОЖНО «МИРИТЬСЯ» В СУДАХ, ОБСУДИЛИ НА «КОВАЛЕВСКИХ ЧТЕНИЯХ – 2020»

**THE DIFFICULTIES OF ENTREPRENEURS TO "MAKE PEACE" IN COURTS WERE DISCUSSED AT KOVALYOV READINGS 2020**

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

20

ИРИНА МАКИЕВА: «НАШ ФОНД ПРИЗВАН ОБЕСПЕЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ МОНОГОРОДОВ»

**IRINA MAKIEVA: "OUR FUND IS DESIGNED TO ENSURE THE MAXIMUM SUSTAINABILITY OF MONOTOWNS"**

22

ТВОРЧЕСТВО С «КОМФОРТОМ» – КОМФОРТ ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

**CREATION WITH COMFORT & K – COMFORT FOR INSPIRATION**

24

ИГОРЬ ГЕРДТ, «ХИМИЧЕСКИЙ ПАРК ТАГИЛ»: «МЫ РЕАЛИЗУЕМ ИННОВАЦИОННУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ!»

**IGOR GERDT, CHEMICAL PARK TAGIL: "WE IMPLEMENT AN INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY!"**

## ИНДЕКС КАЧЕСТВА QUALITY INDEX

30

НАДЕЖДИНСКИЙ ЛИТЕЙНО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ

**NADEZHDIRSKY FOUNDRY AND MECHANICAL CENTER: TRADITIONS AND INNOVATIONS**

34

ОТ ЭВАКУАЦИОННОГО ЗАВОДА ДО ЛИДЕРА В РАЗНЫХ ОБЛАСТЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА: ПУТЬ КОМПАНИИ «СТРОЙДОМАШ»

**FROM AN EMERGENCY PLANT TO THE LEADER IN DIFFERENT AREAS OF CONSTRUCTION: THE WAY OF STROYDORMASH**

38

УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ И ГАРАНТИРОВАННОЕ КАЧЕСТВО

**SUCCESSFUL DEVELOPMENT AND GUARANTEED QUALITY**

43

ТАША РУБЛЁВА, МОДНЫЙ ДОМ RUBLEFFKA:

«С НАМИ – ОПЫТ, ВКУС И ДОВЕРИЕ КЛИЕНТОВ!»

**TASHA RUBLEVA, RUBLEFFKA FASHION HOUSE:**

**"WE HAVE EXPERIENCE, TASTE AND TRUST OF CUSTOMERS!"**

# МАКСИМ ПРАЧИК, Корпорация развития Среднего Урала: «К КАЖДОМУ ИНВЕСТОРУ НУЖЕН ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД!»

Символы Урала красочны и разнообразны: здесь и сами величественные горные хребты, и древний Аркаим, и малахит вкупе с ящеркой (благодаря неподражаемому сказам Павла Бажова), и даже мифические грифоны, украшающие ныне герб Свердловской области. И недаром: согласно запискам древнегреческого путешественника Аристия из Проконнеса, жившего в VII веке до нашей эры, именно в уральских горах, именуемых тогда Рифейскими, жили эти гордые существа с львиными телами и орлиными крыльями, охранявшие месторождения золота.

И всё-таки одним из главных символов Урала в сознании россиян остаётся его мощная промышленность, и выражение «Урал – всесоюзная кузница» живо в нашей памяти. Новые времена приносят новые веяния, но Свердловская область по-прежнему активно развивается как промышленный регион. Способствовать этому процессу призвана Корпорация развития Среднего Урала, с генеральным директором которой, Максимом Прачином, мы побеседовали.



**– Максим Николаевич, расскажите, пожалуйста, подробнее о регионе и его потенциале. Как вы в целом оцениваете его развитие? Какие сильные его стороны можете отметить?**

– Свердловская область входит в топ-10 крупнейших регионов РФ по объёму ВРП. За последние 5 лет региональная экономика демонстрирует стабильный рост, увеличиваясь в среднем на 7,6% в год. Безусловно, регион охватывает большинство ключевых отраслей промышленного комплекса, но ядром его экономики является обрабатывающая промышленность. Если смотреть в масштабах России, то в металлургии Свердловская область занимает лидирующие позиции по производству стальных труб, меди и титановых сплавов. В регионе выпускается современная тяжёлая техника для разных отраслей промышленности, поставки которой осуществляются в более чем 90 стран мира.

Выгодным для развития региона является также его логистическая и транспортная доступность. Свердловская область яв-

ляется третьим по величине транспортным узлом страны и одним из лучших – в странах СНГ. Кроме этого, несколько лет подряд Свердловская область занимает второе место по объёму несырьевого неэнергетического экспорта. Это значит, что наша продукция соответствует высочайшим стандартам качества и востребована за рубежом.

**– Какие отрасли и территории могут стать точками роста экономики Среднего Урала?**

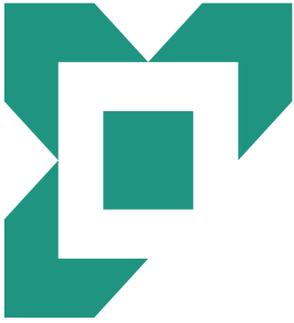
– Глубоко убеждён, что важнейшими факторами устойчивого экономического роста региона являются наличие готовой инфраструктуры для бизнеса, а также комфортная среда для инвесторов. В Свердловской области действуют три территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и особая экономическая зона (ОЭЗ). Причём в границах ТОСЭР города Краснотурьинска расположен индустриальный парк «Богословский», который в 2019 году прошёл сертификацию Министерства промышленности и торговли РФ.

Здесь на 70 га земли создана вся необходимая инфраструктура для реализации производственных бизнес-идей самых разных компаний. Мы также предлагаем готовые производственные площадки для ведения бизнеса.

Такие индустриальные площадки становятся точками роста территорий и привлекают новые инвестиционные проекты, способствующие росту экономики Свердловской области.

**– Сегодня главной задачей Корпорации является взаимодействие с инвесторами и создание необходимой инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов. С какими основными проблемами сталкиваются сегодня инвесторы на территории Среднего Урала?**

– На сегодняшний день главная проблема, с которой сталкиваются крупные инвесторы, – отсутствие доступных инфраструктурных площадок. Крупные промышленные и логистические компании готовы инвестировать при наличии подготовленной инженерной инфраструктуры. Прибыль инвесто-



# КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА

ра напрямую зависит от сроков реализации проекта, поэтому возможность зайти на готовые площадки крайне важна.

По этой причине, помимо взаимодействия с инвестором, мы занимаемся развитием сети промышленных парков на территории Свердловской области. Наш план – иметь в регионе не менее 10 промышленных площадок с готовой инфраструктурой к 2035 году под управлением Корпорации.

**– Как выстраивается работа Корпорации развития с потенциальными инвесторами? Что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?**

– Инвесторы бывают разные, и к каждому нужен индивидуальный подход, основанный на удовлетворении именно его потребностей. Имеющиеся компетенции в Корпорации позволяют отработать запросы инвестора на качественном уровне.

На этом основана стратегия Корпорации, которая состоит из пяти направлений деятельности. Прежде всего, необходима инфраструктура, а также выстраивание адресного взаимодействия с инвестором. В фокусе Корпорации также поддержка инновационных компаний, поскольку они являются инвестиционно привлекательными и быстрорастущими. Активно занимаемся

поддержкой экспорта региональных компаний. Расширение рынков сбыта неизбежно ведёт к увеличению производственных мощностей и, как следствие, к инвестированию. Отдельным блоком выделено направление государственно-частного партнёрства. Данный механизм позволяет привлекать инвестиции в создание социальной и транспортной инфраструктуры, реновацию объектов культурного наследия и вовлечение их в хозяйственный оборот.

Что касается повышения эффективности сопровождения инвесторов, мы следуем стандартам Агентства стратегических инициатив. В первую очередь это создание проектных команд с участием представителей органов власти, финансовых учреждений и экспертного сообщества. Данный механизм позволяет сократить временные издержки при реализации конкретных инвестиционных проектов.

Опыт и сеть партнёров Корпорации позволяют привлекать финансовые и нефинансовые, российские и международные организации к инвестиционным проектам.

**– Какие крупные инвестиционные проекты вы планируете реализовать в ближайшее время?**

– Мы ведём подготовку масштабного инфраструктурного проекта по со-

зданию промышленного парка «Новосвердловский». Эта площадка будет развиваться очередями: первая очередь займёт 100 га, а общая площадь составит 500 га. Промышленный парк позволит размещать как крупные производства и логистические компании, так и субъекты малого и среднего бизнеса.

Сегодня инвестиционный портфель Корпорации превышает 40 млрд рублей. В настоящее время приоритетным проектом является промышленный парк «Богословский». Резидентами парка являются 10 компаний, также мы ведём переговоры с ещё тремя крупными инвесторами с совокупным объёмом инвестиций более 25 млрд руб.

Помимо поддержки проектов, реализуемых на территории промышленного парка, мы сопровождаем проекты резидентов ТОСЭР «Красноуральск». Например, в 2019 году подписано соглашение с компанией «Полиметалл» о создании центра комплексной переработки полиметаллических руд в городе Красноуральске. Следующим этапом станет проект освоения Маминского месторождения в моногороде Каменск-Уральский, в котором Корпорация также примет участие. Сумма инвестиций в новый проект составит 2,05 млрд рублей.





## MAXIM PRACHIK, Development Corporation of Sverdlovsk region:

# “EVERY INVESTOR NEEDS AN INDIVIDUAL APPROACH!”

The symbols of the Urals are colourful and diverse: the majestic mountain chains as such, ancient Arkaim, malachite and a lizard (thanks to the unforgettable tales of Pavel Bazhov), and even the mythical griffins that now decorate the coat of arms of the Sverdlovsk Region. And for a reason: according to the notes of the ancient Greek traveler Aristius of Prokonnes, who lived in the VII century BC, it was in the Ural Mountains, known then as the Riphean Mountains, that lived these proud creatures with lion bodies and eagle wings, guarding the deposits of gold. And yet one of the main symbols of the Urals in the minds of Russians remains its powerful industry, and the expression “The Urals is the All-Union Smithy” is still vivid in our memories. New times bring new trends, but the Sverdlovsk Region still actively develops as an industrial area. Development Corporation of Sverdlovsk region is called upon to contribute to this process; we talked to its General Director, Maxim Prachik.

– *Mr. Prachik, could you please tell us more about the region and its potential? How do you assess its development in general? What are its strengths?*

– The Sverdlovsk Region is among the top 10 largest Russian regions in terms of GRP. Over the last 5 years the regional economy has been showing stable growth, increasing on average by 7.6% per year. The region certainly covers most of the key sectors of the industrial complex, but the core of its economy is the manufacturing industry. If we consider the whole Russia, the Sverdlovsk Region is the leader in the production of steel pipes, copper and titanium alloys in the metallurgy. The region produces modern heavy equipment for various industries, which is supplied to more than 90 countries worldwide.

The logistics and transport accessibility of the region are also beneficial for its development. The Sverdlovsk Region is the third largest transport hub of the country and one of the best in CIS countries. In addition, for several years in a row the Sverdlovsk Region has been ranked second in terms of non-resource-based, non-energy exports. This means that our products meet the highest quality standards and are in demand abroad.

– *What industries and territories can become points of economic growth in the Middle Urals?*

– I am deeply convinced that the most important factors for sustainable economic growth in the region are the availability of ready infrastructure for business as well as the comfortable environment for investors. The Sverdlovsk region has three advanced social and economic development areas (ASEDA/TOSER) and a special economic zone (SEZ). The Bogoslovsky Industrial Park, which was certified by the Russian Ministry of Industry and Trade in 2019, is located within the TOSER boundaries of Krasnoturyinsk. Here, 70 hectares of land locates all the necessary infrastructure for the implementation of production business ideas of various companies. We also offer finished production areas for doing business.

Such industrial sites become points of growth of the territories and attract new investment projects that contribute to the growth of the economy of the Sverdlovsk region.

– *Today, the main task of the Corporation is to interact with investors and create the necessary infrastructure for the implementation of investment projects. What are the main problems the investors face today in the Middle Urals?*

– The main problem faced by large investors is the lack of accessible infrastructure sites. Large industrial and logistics companies

are ready to invest when the engineering infrastructure is prepared. The profit of an investor depends on the timing of the project, so the ability to enter to the finished sites is extremely important.

For this reason, in addition to interacting with the investor, we develop a network of industrial parks in the Sverdlovsk region. Our plan is to have at least 10 industrial sites with ready-made infrastructure in the region by 2035 under the control of the Corporation.

– *How does the Development Corporation work with potential investors? What can make the mechanism for supporting investors more effective?*

– Investors are different, and each one needs an individual approach based on the satisfaction of precisely their needs. The existing competencies in the Corporation allow to fulfill the investor’s requests at a qualitative level.

The Corporation strategy, which consists of five areas of activity, is based on this. First of all, infrastructure is needed, as well as targeted interaction with the investor. The corporation also focuses on supporting innovative companies, as they are investment-attractive and fast-growing. We are actively engaged in supporting the export of regional companies. The



expansion of sales markets inevitably leads to the increase in production capacity and, in consequence, to investment. Public-private partnership is another separate block. This mechanism allows attracting investments in the creation of social and transport infrastructure, renovation of cultural heritage objects and their involvement in the economic turnover.

As for the efficiency of investor support improvement, we follow the standards of the Agency for Strategic Initiatives. First of all, we consider the creation of project teams with the participation of representatives of authorities, financial institutions and the expert community. This mechanism allows to reduce time costs when implementing specific investment projects.

The Corporation experience and lots of partners allow to attract financial and non-financial, Russian and international organizations to investment projects.

*– What large investment projects do you plan to implement in the near future?*

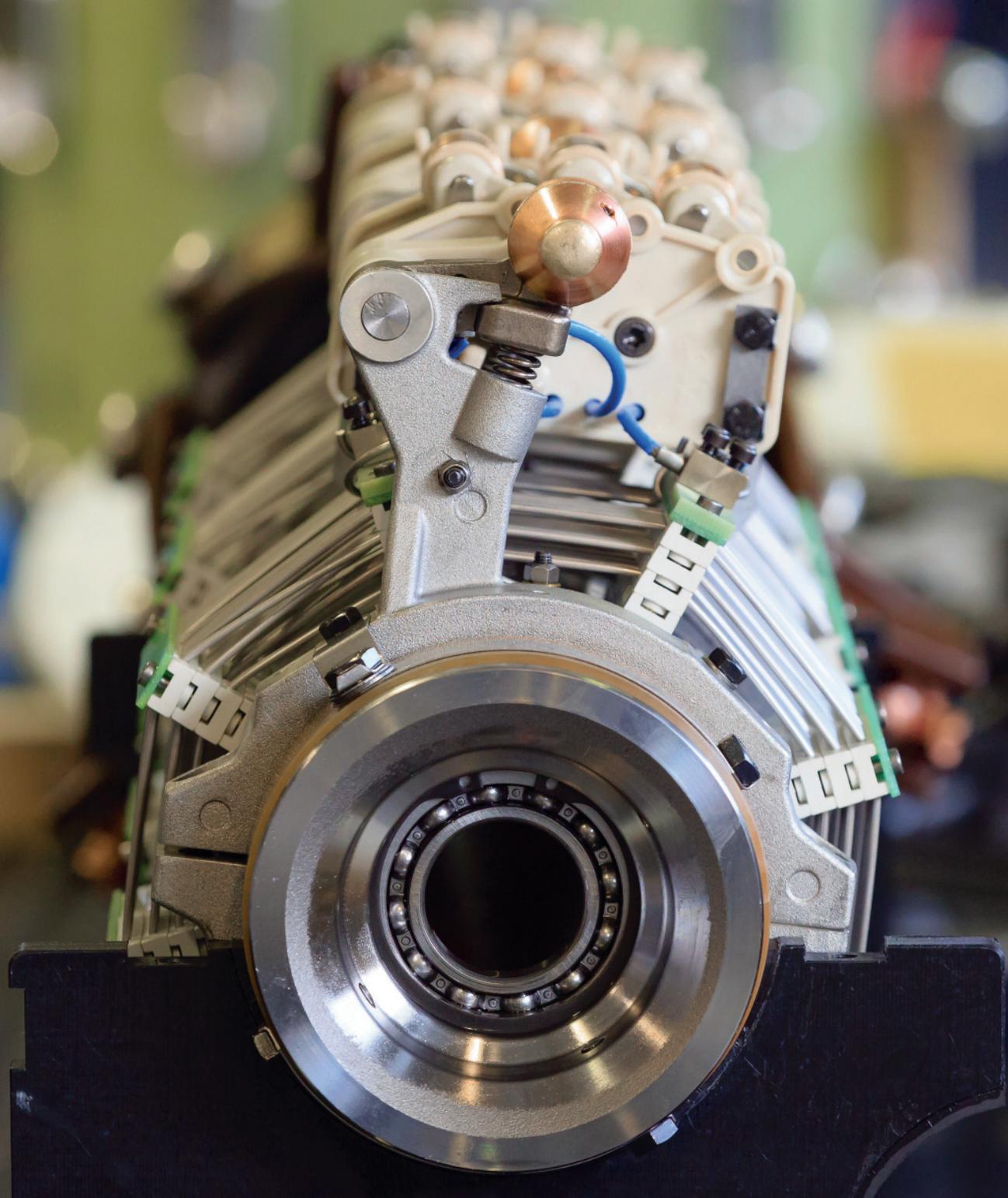
– We are working on a large-scale infrastructure project to create the Novosverdlovsky Industrial Park. This site will be developed in stages: the first stage will cover 100 hectares, and the total area will amount to 500 hectares. The industrial park will make it possible to locate both large production facilities and logistics companies and small and medium-sized businesses.

Today the investment portfolio of the Corporation exceeds 40 billion rubles. The

priority project for today is the Bogoslovsky Industrial Park. Ten companies are residents of the park, and we are holding talks with three other major investors whose total investment volume exceeds 25 billion rubles.

Besides providing support for projects implemented in the Industrial Park, we also support the projects of the TOSER Krasnoturyinsk residents. For example, we signed an agreement with the Polymetal company in 2019 to establish a complex center for processing polymetallic ores in Krasnoturyinsk. The next stage will be the development project for the Maminskoye deposit in the Kamensk-Uralsky monocity, in which the Corporation will also participate. The amount of investment in the new project will be 2.05 billion rubles.





## Якоб Пиннекер:

*«Секрет успеха нашего представительства – это симбиоз надёжного оборудования и высококвалифицированного персонала, который формирует индивидуальное и комплексное решение для наших заказчиков»*

**Н**емецкая компания «Машиненфабрик Рейнхаузен» уже более 60 лет ведёт свою деятельность на российском рынке электроэнергетики. За это время «Машиненфабрик Рейнхаузен» занял место лидера по производству устройств регулирования трансформаторов под нагрузкой (РПН) и является основным поставщиком данной продукции для крупных государственных корпораций и промышленных предприятий. Мы поговорили с Якобом Пиннекером об истории «Машиненфабрик Рейнхаузен», основных принципах работы компании и стратегических планах.

Более 50% мирового электричества проходит через оборудование «Машиненфабрик Рейнхаузен».

*– Даже люди, ничего не понимающие в электроэнергетике, не могут не почувствовать её важность, когда ищут, где бы им подзарядить свой смартфон. Продукция вашей компании, в первую очередь устройства регулирования трансформаторов под нагрузкой, необходима на гораздо более высоком уровне обеспечения электроэнергией потребителей. Кто является основным заказчиком вашей продукции – генерирующие компании, поставщики электроэнергии, предприятия с высоким уровнем энергопотребления? Или каждое из этих направлений заинтересовано в ней по-своему?*

– Вы знаете, особенно ощущается важность электричества, когда оно по разным причинам внезапно пропадает. И это ощущаем не только мы, население и пользователи смартфонов и той же бытовой техники, но и, как вы их назвали, потребители энергии высокого уровня, с которыми мы и сотрудничаем. Генерирующие компании, например «РусГидро»; поставщики электроэнергии – «Россети». Здесь мы сотрудничаем на уровне Федеральной сетевой компании и Межрегиональной распределительной сетевой компании. Третье направление – это промышленные предприятия. На сегодняшний день, особенно в области металлургии, один из ключевых узлов электрического снабжения сталеплавильных печей – это надёжная эксплуатация и срабатывание РПН в трансформаторе. Заказчики не только в России, но и в странах СНГ и дальнего зарубежья долгие годы проявляют значительное доверие к продукции компании «Машиненфабрик Рейнхаузен».

*– Среди ценностей, которые декларирует ваша компания, есть и такая: «Всё, что мы производим, будет служить долго». В нашей стране оборудование порой служит очень долго не потому, что оно настолько качественное, сколько потому, что его никак не получается заменить. И здесь опять же помогает «Машиненфабрик Рейнхаузен»: устройства РПН вашей компании применяются не только в новых трансформаторах, но и для модернизации старых, давно уже эксплуатируемых. К любому ли оборудованию применима такая ваша технология?*



– В 1968 году опубликовали слоган компании Volkswagen для модели автомобиля VW Käfer. Звучал он примерно так: «Он едет и едет, и едет, и едет». То же самое можно, безусловно, сказать про трансформаторы отечественного производства. РПН в трансформаторе можно сравнить с трансмиссией в автомобиле. С помощью трансмиссии регулируется скорость автомобиля, а с помощью РПН регулируется напряжение в трансформаторе. Наш опыт показывает, что одним из нескольких слабых узлов после длительного срока эксплуатации является РПН. «Машиненфабрик Рейнхаузен» предлагает (и не только в России) модернизацию трансформаторов под ключ, включая в себя замену РПН. В России уже реализованы проекты с Федеральной сетевой компанией, Межрегиональной распределительной сетевой компанией, промпредприятиями («Уральская Сталь», Магнитогорский металлургический комбинат, «Уралхим» и т. д.). Успешные проекты реализованы в Грузии, Азербайджане и Казахстане.

*– Главный офис и производство вашей компании находятся в Баварии, но компания представлена во многих странах мира. Нас в первую очередь интересует, конечно же, Россия, сотрудничество с которой насчитывает более 60 лет. Что предлагает «Машиненфабрик Рейнхаузен» через своё российское представительство сегодня? И нет ли планов на локализацию производства?*

– Секрет успеха нашего представительства – это симбиоз надёжного оборудования и высококвалифицированного персонала, который формирует индивидуальное и комплексное решение для наших заказчиков. Мы очень дорожим долгосрочными

отношениями и доверием наших заказчиков. И новые мировые тренды (как альтернативная энергия) создают новые импульсы и динамику даже в таком консервативном сегменте, как электроэнергетика. Возьмём, например, частный дом с установленными солнечными батареями для выработки электроэнергии, умножим на n-количество и добавим парк ветряков. В этом случае традиционный потребитель превращается в генератор электроэнергии. Те мощности, которые он не расходует, возвращаются в энергосистему. Техническая реализация непростая, и финансовые последствия могут оказаться ощутимыми для электросетевых компаний. Новый разработанный тип РПН ECOTAP® VPD® как раз является решением. Уже сейчас в России и странах СНГ реализовываются проекты альтернативной энергии, и мы активно предлагаем наше решение.

*– Что подтолкнуло вас к локальному производству?*

– В первую очередь – события, которые произошли. Работаем мы здесь не только с нашим заказчиком, мы также следим за динамикой и за тенденциями рынка. Все показатели говорили только о том, что надо рассматривать все варианты локализации. Поэтому было принято решение открыть филиал в Екатеринбурге.

*– Какие преимущества вам дала локализация?*

– Во-первых, колебания валюты. Во-вторых, есть определённые нагрузки заказчиков. Когда они закупают оборудование из Германии – это логистика, растаможка, опять же колебания валют и так далее. Наша основная цель – предлагать наше производство со склада Екатеринбурга. Заказчик закупает, во-первых, оборудование, которое уже сделано в России, во-вторых – все мероприятия. Необходимость растаможки, логистики просто отпадает.

*– Каковы особенности работы со странами СНГ?*

– У каждого рынка есть своя специфика. И надо понимать специфику российского рынка, стран СНГ. Надо говорить на местном языке, понимать динамику и тенденции этого рынка, реально оценивать свои возможности, потенциал и ставить прагматич-

ные задачи – вот в чём особенность. Когда ты это понимаешь, здесь, в России, становится очень интересно работать.

**– Как решаете кадровый вопрос в Екатеринбурге? И насколько там просто «вырастить» кадры под предприятие?**

– В нашем сегменте электроэнергетики есть очень много кадров, то есть база очень хорошая. Существует достаточно большое количество трансформаторных заводов, тем более в Екатеринбурге у нас их два. Найти там кадры не составило особой сложности. Персонал работает, прошёл дополнительное обучение в Германии. Одно – когда у тебя есть специфические знания, а другое – подход к работе. Всё-таки мы немецкая компания, и у нас есть определённые корпоративные ценности, определённый порядок.

**– А если сравнивать производство в Германии и здесь – с точки зрения производительности, с точки зрения затрат. Как бы вы сопоставили эти экономические показатели?**

– Мы, немцы, всегда очень консервативны, не сразу вкладываем все деньги в одну точку. У нас первый этап и бизнес-план это подтверждают: была запланирована сборка

комплекующих. То есть производство организовывалось уже не сразу, первый этап заключался именно в сборке оборудования. Во-первых, очень важно было понять, что собой представляет эта сборка, что такое собирать оборудование в России. И это касается не только регламента службы безопасности и так далее, мы также хотели посмотреть, как на это отреагируют наши заказчики. Вот эти основные два момента, а также ситуация, которая существовала на тот момент (это 2015-2016 гг.), подтолкнули нас к тому, чтобы сделать этот шаг и организовать в Екатеринбурге сборку, а не производство.

**– Есть вопрос, который испортил немало дружеских отношений даже внутри нашей страны, не говоря уже об отношениях между странами. Это вопрос: «Чей Крым?» Но мы вам его задавать не будем. Спросим только: как сказались «крымский вопрос» и связанные с ним санкции на деятельности «Машиненфабрик Рейнхаузен» в России?**

– В нашем представительстве я единственный немец и веду все переговоры сам, т. е. без переводчика. Пострадал наш бизнес? Нет. Появились желания некоторых заказчиков осажать именно эту тему переговоров? Однозначно да.

**– Компания «Машиненфабрик Рейнхаузен» ведёт свою историю с предприятия, которое производило лесопильное оборудование, сегодня для неё главное – электроэнергетика. Какое оборудование, помимо уже упомянутых устройств РПН, вы сегодня предлагаете потребителям? И не засматриваетесь ли ещё на какие-то сферы экономики?**

– Слоган нашей компании – «THE POWER BEHIND POWER», что значит: «Сила, которая стоит за силой». Мы являемся обладателями награды Hidden Champion («Скрытый чемпион»). О нас за пределами электроэнергетики почти никто не знает, но более 50% мирового электричества проходит через оборудование «Машиненфабрик Рейнхаузен». Мы себя в нашей сфере чувствуем абсолютно комфортно, но тем не менее всегда держим руку на пульсе, прислушиваемся к нашим заказчикам и понимаем динамику и тенденции нашего рынка. В России тема цифровизации, в том числе в электроэнергетике, актуальна как никогда. Наша система ETOS® является комплексным решением для цифрового трансформатора и исполняет функцию интерфейса между трансформатором и управлением. В этом направлении мы особо заинтересованы в совместных научно-исследовательских проектах.





## Jakob Pinneker:

*"The secret of success of our company is the synergy of reliable equipment and high-qualified personnel, which provides individual and complex solution for our customers"*



**M**aschinenfabrik Reinhausen GmbH (MR), the German company, has been operating on the Russian electricity market for over 60 years. During this time, MR has become the leader in the production of control devices for power transformers with on-load tap-changers. It is the main supplier of these products to large state companies and industrial enterprises. We have talked to Jakob Pinneker about the MR history, the company's core business principles and strategic plans.

**Over 50% of global electricity flows through Maschinenfabrik Reinhausen products.**

*– Even people who understand nothing about the power industry cannot help but feel its importance when looking for a place to recharge their smartphone. Your company's products, primarily devices for regulation of transformers under load, are needed at a much higher level of power supply. Who are your main customers – power generator companies, power suppliers, companies with high levels of energy consumption? Or each of these areas is interested in it in its own way?*

– You know; the importance of electricity is most felt when it suddenly disappears for various reasons. And this affects not just us, the people and users of smartphones and household appliances, but, as you call them, the high-level energy consumers with which we cooperate: power generating companies, for example, RusHydro; energy suppliers, Rosseti. Here we cooperate at the level of the Federal Grid Company and the Interregional Distribution Grid Company. The third area is industrial enterprises. Today, especially in the field of metallurgy, reliable maintenance and tap-changer operation in transformers is one of the key power supply units of steelmaking furnaces. For many years now, customers not only in Russia but also in the CIS and abroad have shown trust in the products of Maschinenfabrik Reinhausen GmbH.

*– There is a value that your company announces: "Everything we produce will serve a long time." The equipment sometimes serves long in Russia not because it is of high quality, but because it simply goes awry to replace it. Here again, Maschinenfabrik Reinhausen helps: your company's tap-changers are used not only with new transformers, but also to upgrade old ones which have been in operation for a long time. Is this technology of yours applicable to any equipment?*

– In 1968, the Volkswagen slogan for the VW Käfer was published. It sounded like this: "It moves and moves and moves and moves". The same can certainly be said of domestically produced transformers. A tap-changer in a transformer can be compared to a transmission in a car. The transmission regulates the speed of the car, and the tap-changer regulates the voltage in the transformer. Our experience shows that after many years of operation a tap changer is one of the few weakest components.



Maschinenfabrik Reinhausen offers (and not only in Russia) turnkey transformer modifications including on-load tap-changer replacement. Projects have already been implemented in Russia with Federal Grid Company, Interregional Distribution Grid Company, industrial enterprises (Ural Steel, Magnitogorsk Iron and Steel Works, Uralchem). Successful projects have been implemented in Georgia, Azerbaijan and Kazakhstan.

*– The head office and production facilities of your company are located in Bavaria, but the company is represented in many countries. Of course, we are primarily interested in Russia, cooperation with which is more than 60 years. What does MR offer today through its Russian office? Are there any plans to localize the production?*

– The secret of success of our company is the synergy of reliable equipment and high-qualified personnel, which provides individual and complex solution for our customers. We appreciate the long-term relations and trust of our customers. New

global trends (as alternative energy) provide new impulses and dynamics even in such a conservative segment as power generation. Let's take, for example, a private house with installed solar panels to generate electricity, multiply by n quantity and add a wind park. In this case, the traditional consumer becomes an electricity generator. The power that is not consumed goes back to the grid. Technical implementation is not easy, and the financial consequences may be tangible for power grid companies. The newly developed ECOTAP® VPD® on-load tap-changer type is exactly the solution. Alternative energy projects are already underway in Russia and the CIS, and we are actively offering our solution.

*– What pushed you to local production?*

– First and foremost, the events that took place. We work here not only with our customers, we also follow the dynamics and trends of the market. All the indicators have showed that we should consider all options for localization. This is why it was decided to open a branch office in Yekaterinburg.

*– What advantages have you gained from localization?*

– First of all, currency fluctuation. Secondly, there are certain customer loads. When they buy equipment from Germany, it means logistics, customs clearance, currency fluctuations and so on. Our main goal is to offer our production from the Yekaterinburg warehouse. First of all, the customer buys equipment that is made in Russia, and secondly – all the operations. The need for customs clearance, logistics simply disappears.

*– What are the peculiarities of working with the CIS countries?*



– Each market has its own specifics. And we need to understand the specifics of the Russian market, of the CIS. It is necessary to speak the local language, to understand the dynamics and trends of this market, to evaluate your opportunities and potential realistically and set pragmatic objectives – this is the feature of this market. When you understand this, it becomes very interesting to work here in Russia.

**– How do you solve the personnel issue in Yekaterinburg? Is it easy to “develop” personnel for the company there?**

– There are a lot of personnel in the power industry segment, so the base is very good. There are quite a lot of transformer plants, we have two of them in Yekaterinburg. It was not very difficult to find the personnel there. The staff works, they have received additional training in Germany. One thing is when you have specific knowledge, and the other one is your approach to work. We are a German company after all, and we have certain corporate values, certain order.

**– If to compare production in Germany and in Russia – in terms of productivity, in terms of costs. How would you describe these economic indicators?**

– We, Germans, are always very conservative, we don't invest all our money in one goal at once. We have the first stage, and the business plan confirms it, it was planned to assemble components, not immediately to organize tap changer production, but the first stage exactly to assemble this equipment. First of all, it was very important to understand what this assembly was, what it meant to assemble the equipment in Russia. It was not just about security regulations and so on, we also wanted to see how our customers would react to it. These two main points, as well as the situation that existed at that time (2015-2016), pushed us to take this step and organize the assembly in Yekaterinburg, not production.

**– There is an issue which has ruined a lot of friendly relations even within this country, not to mention relations between countries. I mean a question: “Whose is Crimea?” But we won't ask it. We just ask: how did the Crimean “question” and related sanctions affect the activities of Maschinenfabrik Reinhausen in Russia?**

– I am the only German in our representative office and I conduct all negotiations myself, i.e. without an interpreter. Has our business suffered? No.

Did some customers wish to siege this very topic of negotiations? Definitely, yes.

**– Maschinenfabrik Reinhausen leads its history from a company which produced sawmill equipment, today its main activity lies in the field of power industry. In addition to the already mentioned on-load tap-changers, what kind of equipment do you offer your customers today? Don't you look at any other areas of the economy?**

– The slogan of our company is “THE POWER BEHIND POWER”, which means: “The power that stands behind the power.” We are the winners of the Hidden Champion award. Hardly anyone knows about us outside the power industry, but over 50% of global electricity flows through Maschinenfabrik Reinhausen products. We feel absolutely comfortable in our field, but nevertheless always keep our hand on the pulse, pay attention to our customers' demands and understand the dynamics and trends of our market. The topic of digitalization in Russia, including the electric power industry, is more relevant than ever. The ETOS® system is a complete solution for digitalizing transformers, it forms the interface between the process level and the control level. We are particularly interested in joint research and development projects in this area.



Хрупкая и красивая Полина Златкина – не просто успешная бизнес-леди, она руководитель предприятия, которое выпускает отнюдь не дамскую продукцию. ООО «Гермес-Урал» производит ёмкостное оборудование и днища для машиностроительной, нефтехимической, нефтегазовой, химической и пищевой отраслей. Учредитель и первый заместитель генерального директора Полина Яковлевна Златкина в интервью нашему изданию рассказала, что, на её взгляд, разделения профессий на «мужские» и «женские» не существует. А доказательством могут стать успехи, которых достигла компания «Гермес-Урал» в последнее время, и, конечно, поставленные руководством перспективные и амбициозные планы на будущее.



## «ОРИЕНТИР НА ЗАПАД»

**– Полина Яковлевна, компанию создал ваш отец. Когда всё началось, что послужило толчком к деятельности?**

– В прошлом году нашей компании исполнилось 15 лет. В 2004-м её основал мой отец Яков Иосифович Златкин. А началось всё с идеи развивать производство на Урале. Он тогда занимался абразивными материалами, и для этого была приобретена большая производственная площадка. Основные клиенты компании находились именно в этом регионе. Позднее, в 2009 году, мы узнали о том, что одному из крупных государственных предприятий Свердловской области потребовались днища для ёмкостей. Идея их производства показалась интересной. Уже тогда я полным ходом участвовала в делах компании, и мы с отцом посетили многие страны, которые производят оборудование. Германия, Италия и Южная Корея; остановились на самом лучшем – немецком. Мы были первые в стране, кто приобрёл подобное оснащение. Мы купили линию целиком и адаптировали немецкую технологию производства под наш металл и российские марки стали.

**– Как долго пришлось перестраивать производство? Пришлось ли переучивать работников, чтобы квалификация соответствовала работе на новом оборудовании?**

– Весь процесс приобретения оборудования и запуска производства занял около двух лет. Сначала оно изготавливалось 7-8 месяцев, после доставки мы ожидали немецких специалистов, чтобы они установили станки. И самое сложное – откатка по размерам наших клиентов и с отечественными марками стали. Эти процедуры заняли ещё где-то год. Специалистов для работы на таком оборудовании тогда не было. На это были затрачены определённые ресурсы. Впрочем, и сейчас мы предпочитаем набирать сотрудников в цех без опыта и обучать «с нуля» работе по нашей технологии.

Сейчас среди наших клиентов не только предприятия Урала. Мы гордимся сотрудничеством с немецкими компаниями. Раньше они закупали за рубежом днища, а потом попробовали наше качество и остановили свой выбор на «Гермес-Урале». Но чтобы было понятно, каково это – выпускать про-

дукцию для немецкого партнёра, расскажу, что сначала проводится аудит производства. При проверке, которая обычно длится около года, они присылают специалистов из Германии. Потом наша продукция едет в Германию и проверяется у них в лабораториях, и только после этого нам дают добро на поставки.

**– Каков на сегодняшний день спектр деятельности вашей компании? Вы занимаетесь только производством днищ или ещё что-то выпускаете?**

– На сегодняшний день у нас работают три цеха, один – это производство днищ, второй – производство сосудов и аппаратов, работающих под давлением. Кроме того, у нас есть цех механической обработки, участок термобработки, лаборатория неразрушающего контроля и конструкторский отдел. Научная деятельность – это необходимое условие для производства сосудов и аппаратов.

**– В России немало предприятий, выпускающих идентичную продукцию. Что вы предпринимаете, чтобы выиграть конкурентную борьбу?**

– Действительно, в нашей стране и за рубежом достаточно предприятий, выпускающих такие же днища и сосуды. Но я уверена, что наша уникальность заключается в том, что у нас, во-первых, полный цикл производства. Мы всё делаем сами, а немецкие технологии и оборудование обеспечивают высокое качество выпускаемой продукции. Мы более гибкие, если сравнивать нас с гигантскими заводами, на которых работают на оборудовании ещё времён Советского Союза. Мы можем контролировать свою себестоимость. Также наше большое преимущество – это низкий уровень бюрократии, доступность руководства, я сама часто общаюсь с нашими клиентами. И, конечно, высокий уровень профессионализма наших сотрудников.

**– О каких тенденциях на рынке сегодня можно говорить с уверенностью и что сейчас вам интересно?**

– Сейчас рынок производства сосудов активно развивается в нефтегазовом секторе, и мы традиционно в нём работаем. Но из перспективных направлений для себя выделяем СПГ и пищевую промышленность. Эти секторы пока плотно заняты иностранными поставщиками оборудования, но в свете импортозамещения мы надеемся, что и у нас получится работать в этих направлениях. Для этого, конечно, нам многое ещё нужно сделать. Мы общаемся с нашими иностран-

К примеру, сейчас мы активно общаемся с итальянскими партнёрами, которые занимаются производством этого оборудования, а нам интересно именно сотрудничество в плане технологий. На рынке ужесточаются требования к качеству и технологиям производства продукции. В связи с этим мы совместно с нашими партнёрами анализируем ситуацию и адаптируем продукцию под текущие требования.

**– Это перспективные планы на внутренний рынок или есть планы и выхода на экспорт? С немцами вы уже работаете в одном из направлений, есть контракты с Белоруссией и Казахстаном. У вас есть возможность выхода на европейские рынки, и что нужно, чтобы стать востребованными в Европе, что вы делаете для этого?**

– Да, мы сейчас действительно серьёзно занимаемся подготовкой к выходу на рынок Европы. Это на сегодняшний день одна из главных наших задач. Раз или два раза в год специалисты компании выезжают к компаниям-партнёрам или к нашим конкурентам. Сейчас есть уверенность, что наше качество не уступает, к примеру, немецкой продукции. И в Италии мы видели на производстве точно такую же продукцию, какую и сами можем поставлять на их предприятия. Есть, конечно, определённые барьеры, по-

**нужно, чтобы наладить и наращивать экспортное производство?**

– Программа акселератора по экспорту предусматривает ускоренный выход предприятия на экспорт и состоит из 6 модулей. Её прошли многие сотрудники. На обучение были отправлены даже специалисты бухгалтерии. Много полезного почерпнули, особенно с точки зрения понимания механизмов экспортного процесса и по составлению контрактов. Сотрудники получили знания в вопросах экспортной деятельности, жизненного цикла проектов, как и где искать покупателя, какие механизмы применять, как проводить анализ иностранного партнёра, его проверку. Всё это очень важно в экспортной деятельности.

**– Полина, и последний вопрос. Вы очень изящная и хрупкая. Как удаётся управлять таким неженским делом?**

– Я считаю, что нет разделения на «мужское» и «женское» дело. Женщина, обладающая необходимыми знаниями и навыками, может выполнять любую работу. У нас в компании работает много женщин, и они занимают руководящие должности. С уверенностью могу сказать, что они дадут фору многим мужчинам. А я с детства в семейном бизнесе, ещё со школы отцу помогала во всём. Папа действительно многому меня научил и многое передал, поэтому я считаю,



ными партнёрами и открыты для сотрудничества. Строится много заводов. Сейчас много проектов у «Газпрома» и у «Новатэка» по добыче газа и его экспорту. Соответственно, для хранения и транспортировки сжиженного природного газа требуется много сосудов, в основном криогенных.

**– У вас уже есть опыт производства таких сосудов?**

– Что-то подобное мы делали, но конкретно под СПГ – нет. Однако наша компания всегда открыта для сотрудничества.

тому что нам не так просто, допустим, как китайцам, заходить с низкой ценой. Тем более что она не может у нас быть такой же, как в Китае: качество должно соответствовать требованиям европейских клиентов. Я считаю, что нам нужно больше выезжать, общаться с иностранными партнёрами и смело предлагать нашу продукцию. Это мы сейчас и стараемся делать, в том числе проводим активное обучение экспорту.

**– Что дало вам обучение по программе экспортного акселератора РЭЦ? Что**

что глупо не использовать в жизни возможность, которая у тебя есть.

А что касается самого производства и руководства предприятием, у нас отличная команда, молодой развивающийся коллектив. Складывался он годами, есть люди, которые по 10-15 лет с нами. За последние несколько лет мы выросли почти вдвое. Приняли на работу много молодых амбициозных профессионалов. Сейчас смело могу сказать, что в коллективе уважают порядочность, профессионализм и преданность делу. А это и есть залог успеха!



## "FOCUS ON THE WEST"

**B**eautiful and fragile Polina Zlatkina is not just a successful business lady, she is the head of the company, which produces not female products. OO0 Hermes-Ural (LLC) produces tank equipment and bottoms for machinery, petrochemical, oil and gas, chemical and food industries. Polina Yakovlevna Zlatkina, Founder and First Deputy Director General, told in the interview to our edition that, in her opinion, there is no division of professions into "male" and "female" ones. The evidence are the achievements made by the Hermes-Ural Company recently and, of course, the prospective and ambitious plans for the future set by the management.

*- How long did it take to rebuild production? Was it necessary to retrain the employees in order to qualify them to work with the new equipment?*

- The whole process of purchasing equipment and launching production took about two years. At first it took 7-8 months to produce it, after the delivery we expected German specialists to install the machines. And the most difficult thing was production according to sizes ordered by our customers and with domestic steel grades. These procedures took about a year. There were no specialists to work with such equipment then. It took some resources. However, even now we prefer to recruit employees without any experience and to train "from scratch" work on our technology.

*- Mrs. Zlatkina, the company was established by your father. When it all started, what inspired the activity?*

- Last year our company celebrated its 15th anniversary. It was founded in 2004 by my father Yakov Josefovich Zlatkin. It all started with the idea of developing production in the Urals. At that time Mr. Zlatkin was engaged in abrasive materials, and a large production site was purchased for that purpose. The main clients of the company were located precisely in this region. Later, in 2009 we learned that one of the major state-owned enterprises in the Sverdlovsk Oblast needed bottoms for tanks. The idea of producing them seemed to be interesting. I was already involved in the company's business and by that time my father and I had visited many countries that produce equipment. Germany, Italy and South Korea; we stopped at the best of them, German. We were the first in the country who bought such equipment. We bought the whole line and adapted German production technology for our metal and Russian steel grades.



Now our clients are not only companies from the Urals. We are proud of our cooperation with German companies. They used to buy bottoms abroad, and then tried our quality and chose Hermes-Urals. But to make it clear what it is like to produce products for a German partner, I will tell you that first the manufacturing audit is carried out. During the audit, which usually lasts about a year, they send specialists from Germany. Then our products go to Germany and are tested in their laboratories, and only after that we are given the right to supply.

**– What is the current activity spectrum of your company? Do you produce just bottoms or do you produce something else?**

– To date, we have three workshops, one is the production of bottoms, the second is the production of vessels and devices working under pressure. We also have a machine workshop, a heat treatment area, a laboratory of nondestructive testing and a design department. Scientific activity is a necessary condition for the production of vessels and apparatus.

**– There are many companies in Russia that produce identical products. What are you doing to win the competition?**

– Indeed, in our country and abroad there are enough enterprises producing the same bottoms and vessels. But I am sure that our uniqueness lies in the fact that, firstly, we have a full production cycle. We do everything ourselves, while German technologies and equipment ensure high quality of products. We are more flexible if you compare us to giant plants with equipment from the times of the Soviet Union. We can control our production costs. Another great advantage is the low level of bureaucracy, accessibility of management, I myself often communicate with our customers. And of course, there is a high level of professionalism of our employees.

**– What trends on the market today can we talk about with confidence, and what are you interested in at the moment?**

– Nowadays, the tank production market is actively developing in the oil and gas sector, and we traditionally work in it. But we highlight the LNG and food industries as the most promising sectors for us. These sectors are still heavily occupied by foreign suppliers of equipment, but in the light of import substitution, we hope that we can work in these directions as well. For this, of course, we still have a lot to do. We communicate with our foreign partners and are open for cooperation. Many factories are under construction. Now Gazprom and Novatek have a lot of projects on gas production and export. Accordingly, the storage and transportation of liquefied natural gas requires many vessels, mostly cryogenic.

**– Have you already gained experience in manufacturing such vessels?**

– We have already produced something of the kind, but not specifically for LNG. But our company is always open for cooperation. For example, now we actively communicate with Italian partners who produce this equipment, and we are interested in cooperation in terms of technology. The requirements to the quality and technologies of production are getting tougher on the market. Therefore, together with our partners we analyze the situation and adapt products to current requirements.

**– Are these promising plans for the domestic market, or are there plans for export? You are already working with Germans in one of the directions, there are contracts with Belarus and Kazakhstan. Do you have an opportunity to enter the European markets, and what do you need to become in demand in Europe, what do you do for that?**

– Yes, we really take serious preparations for entering the European market. Today, this is one of our main tasks. Once or twice a year, our specialists go to our partner companies or to our competitors. Now we are sure that our quality is not inferior to, for example, German products. And in Italy we have seen in the production exactly the same products that we ourselves can supply to their enterprises. There are, of course, certain barriers, because it is not so easy for us, let's say, like the Chinese, to come in at a low price. Especially since it cannot be the same as in China: the quality must meet the requirements of European customers. I think that we need to travel more, communicate with foreign partners and offer our products without hesitation. This is what we are trying to do now, including active export training.

**– What has the training on the REC export accelerator program given you? What do you need to establish and expand export production?**

– The export accelerator program provides for accelerated access of the enterprise to export and consists of 6 modules. Many employees have been trained in this program. Even accounting specialists have been sent there. Many useful things were learnt, especially in terms of understanding the mechanisms of the export process and contract drafting. The employees received knowledge of export

activities, project life cycle, ways and means of finding a buyer, mechanisms to apply, ways to analyze and verify a foreign partner. All this is very important in export activities.

**– Ms. Zlatkina, just one last question. You are very graceful and fragile. How can you manage such not a female business?**

– I think there's no division between "male" and "female" business. A woman with the necessary knowledge and skills can do any job. We have a lot of women working in the company, and they are in managing posts. I can say with confidence that they can teach a thing or two many men. I've been in the family business since I was a kid, I've helped my father with everything since school years. My father taught me a lot and gave me much, so I think it would be stupid not to use the opportunity in life that you have.

As for the production itself and the management of the company, we have a great young and developing team. It has been formed for years, there are people who are 10-15 years with us. For the last few years we have grown almost twice. We have hired many young ambitious professionals. Now I can say with confidence that the team respects decency, professionalism and dedication. And this is the key to success!



# ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СЛОЖНО «МИРИТЬСЯ» В СУДАХ, обсудили на «Ковалевских чтениях – 2020»



«КОВАЛЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ» – НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ С МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАТУСОМ, ПОСВЯЩЁННАЯ ПАМЯТИ М. И. КОВАЛЕВА, КОТОРАЯ ЕЖЕГОДНО ПРОХОДИТ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ С 2004 ГОДА. ЗА 17 ЛЕТ ЕЁ ПОСЕТИЛО БОЛЕЕ 3500 ЮРИСТОВ ИЗ 25 СТРАН. В ЭТОМ ГОДУ НА КОНФЕРЕНЦИИ ОБСУДИЛИ ВОПРОСЫ ПРИМИРЕНИЯ В ПРАВЕ.

ОБМЕН ОПЫТОМ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ НАУКИ, РОССИЙСКИМИ И ЗАРУБЕЖНЫМИ КОЛЛЕГАМИ, ОБСУЖДЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРАВОВЫХ ВОПРОСОВ И ТЕНДЕНЦИЙ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПОМОГАЮТ ЮРИСТАМ И АДВОКАТАМ ЭФФЕКТИВНО ЗАЩИЩАТЬ ПРАВА, ПРЕДСТАВЛЯТЬ ЗАКОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ГРАЖДАН И БИЗНЕСА, СЧИТАЕТ **ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА ТЕРСИНЦЕВА**, РУКОВОДИТЕЛЬ УРАЛЬСКОГО ОФИСА ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ **ALLIANCE LEGAL**.

СОСТОЯВШИЕСЯ КАК ПРОФЕССИОНАЛЫ С ВЕСОМЫМ БЭКГРАУНДОМ В ОБЛАСТЯХ ГРАЖДАНСКОГО, КОРПОРАТИВНОГО И УГОЛОВНОГО ПРАВА, ЭКСПЕРТЫ ALLIANCE LEGAL РЕГУЛЯРНО УЧАСТВУЮТ В РАБОТЕ И ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ КОНФЕРЕНЦИЙ, СЧИТАЯ ЭТО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НЕОБХОДИМОСТЬЮ И УСЛОВИЕМ ПОСТОЯННОГО РАЗВИТИЯ.

13-14 февраля в Екатеринбурге состоялась XVII Международная научно-практическая конференция «Ковалевские чтения». В рамках пленарной сессии «Примирение в праве: компромисс или уступка?» адвокат Елена Терсинцева рассказала о том, почему сторонам спора сложно «мириться» в судах и как усовершенствовать институт примирения.

По мнению спикера, добровольное примирение сторон в суде – хорошая альтернатива затратному и длительному судебному разбирательству. Участники спора могут сэкономить время и деньги, добиться более выгодных условий разрешения конфликта, особенно если результат судебного процесса непредсказуем и есть риск понести серьёзные убытки.

Пока новый институт медиации не заработал и вызывает споры о целесообразности его введения, мировое соглашение остаётся наиболее эффективным видом примирительных процедур. Однако только 2% судебных дел по экономическим спорам в 2019 году завершились мировыми соглашениями. Медиативные соглашения по экономическим спорам в арбитражных судах заключаются ещё реже: по статистике Верховного Суда РФ, их всего 11 за 2019 год.

Почему так сложно «мириться» в судах? Елена Терсинцева выделила два основных аспекта: участникам спора не удаётся самостоятельно договориться о взаимовыгодных условиях или суд отказывает в утверждении мирового соглашения, в ряде случаев – необоснованно.

Участники спора не идут на компромисс, потому что признавать справедливость чужих аргументов – всегда непростая задача. Нежелание уступить и услышать оппонента, опасения получить меньше, чем может назначить суд, личные амбиции представителей – все эти факторы препятствуют добровольному примирению. Заключить добровольное соглашение на выгодных условиях возможно только при участии юриста (адвоката) с высокой квалификацией и достаточным опытом судебного представительства.



Профессиональный судебный представитель может увидеть проблемы шире рамок судебного процесса, точно спрогнозировать поведение противоположной стороны, выбрать правильный подход к ведению переговоров с оппонентом и выстроить диалог с позиции «равных», не допуская давления на клиента со стороны сильного оппонента.

Но даже если стороны пришли к компромиссу, призванный способствовать примирению сторон суд может отказать в утверждении мирового соглашения по неожиданным основаниям. Несмотря на то, что законодатель определил пределы контроля суда при распоряжении сторонами процессуальными правами, а оснований для отказа в утверждении мирового соглашения только два (если оно противоречит закону или нарушает права и законные интересы других лиц, ч. 6 ст. 141 АПК РФ), на практике суды довольно произвольно и широко применяют ограничительные нормы.

Из практики: суд отказал в утверждении мирового соглашения с формулировкой: «При отказе сторон от раскрытия собственных намерений становится невозможной проверка как обстоятельств совершения сделок, так и соглашения на соответствие требованиям закона». Сразу

возникают вопросы: в каком конкретно объёме стороны обязаны раскрывать суду запрашиваемую информацию, насколько соответствует закону подобный подход при презумпции добросовестности участников процесса и каковы критерии оценки судами «раскрытия сторонами собственных намерений»?

В другом случае суд не утвердил мировое соглашение по делу об оспаривании сделки, отказав сторонам в праве самостоятельно санировать спорные правоотношения по той лишь причине, что истец в своей первоначальной правовой позиции упомянул статью 10 ГК РФ (запрет шиканы).

Вероятно, такие подходы судов направлены на борьбу с возможным злоупотреблением правом. Однако основания отказов требуют более чётких критериев с точки зрения закона. В противном случае границы судебного усмотрения становятся неопределёнными.

Таким образом, мировое соглашение эффективно только тогда, когда оно реально, исполнимо, безусловно, и если его заключением достигается действительное примирение сторон. Поэтому одна из главных задач представителя в судебном процессе – поставить знак равенства между понятиями «мировое соглашение» и «примирение». При взвешенном подходе представителей можно избежать заблуждений и злоупотреблений, примирить спорящие стороны не просто формально, а в действительности.

Как популяризировать институт мировых соглашений? В первую очередь, через повышение уровня деловой культуры, доверия в обществе и предпринимательской среде. Усовершенствование же примирительных процедур возможно через законодателя, и в настоящее время он не исчерпал свои возможности в этом отношении. Для достижения результата в данном вопросе, в том числе чтобы на деле заработали институты медиации и судебных примирителей, необходимо совместное взаимодействие представителей науки с практикующими юристами, а также обязательный поэтапный анализ мнения судейского сообщества о состоянии института примирения.



# THE DIFFICULTIES OF ENTREPRENEURS TO “MAKE PEACE” IN COURTS

## were discussed at Kovalyov Readings 2020



KOVALEV READINGS IS A SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE WITH INTERNATIONAL STATUS DEDICATED TO THE MEMORY OF M.I. KOVALEV, WHICH HAS BEEN HELD ANNUALLY IN YEKATERINBURG SINCE 2004. OVER 17 YEARS, IT HAS BEEN ATTENDED BY OVER 3500 LAWYERS FROM 25 COUNTRIES. THIS YEAR THE CONFERENCE DISCUSSED THE ISSUES OF RECONCILIATION IN LAW. EXPERIENCE EXCHANGE WITH REPRESENTATIVES OF SCIENCE, RUSSIAN AND FOREIGN COLLEAGUES, DISCUSSION OF CURRENT LEGAL ISSUES AND TRENDS IN COURT PRACTICE HELP LAWYERS AND ATTORNEYS TO DEFEND RIGHTS EFFECTIVELY, REPRESENT LEGITIMATE INTERESTS OF CITIZENS AND BUSINESS, BELIEVES **ELENA TERSINTSEVA**, HEAD OF THE URALS OFFICE OF **ALLIANCE LEGAL**.

HAVING ESTABLISHED THEMSELVES AS PROFESSIONALS WITH A SIGNIFICANT BACKGROUND IN THE FIELDS OF CIVIL, CORPORATE AND CRIMINAL LAW, ALLIANCE LEGAL EXPERTS REGULARLY PARTICIPATE IN THE WORK AND ORGANIZATION OF SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCES, CONSIDERING IT A PROFESSIONAL NECESSITY AND A CONTINUOUS DEVELOPMENT CONDITION.



The XVII Kovalyov Readings research-to-practice conference took place on 13-14 February 2020 in Yekaterinburg. During the plenary session “Legal reconciliation: compromise or concession?” lawyer Elena Tersintseva spoke about why it is difficult for the parties to a dispute to “make peace” in courts and how to improve the institute of reconciliation.

According to the speaker, voluntary reconciliation of the parties in court is a good alternative to expensive and lengthy court proceedings. Disputers can save time and money, achieve more favorable conditions for conflict resolution, especially if the outcome of the legal process is unpredictable and there is a risk of serious losses.

As long as the new mediation institution has not yet started to work and there are disputes about the feasibility of its introduction, a settlement agreement remains the most effective type of reconciliation procedures. However, only 2% of court cases on economic disputes in 2019 ended in settlement agreements. Mediation agreements on economic disputes in arbitration courts are even less frequent: according to statistics of the Supreme Court of the Russian Federation, there are only 11 such agreements for 2019.

Why is it so difficult to “make peace” in courts? Elena Tersintseva highlighted two main aspects: the parties to a dispute fail to agree on mutually beneficial terms on their own, or the court refuses to approve a settlement agreement, in some cases – without reason.

Participants in the dispute do not compromise, because it is always difficult to recognize the fairness of another party’s arguments. The unwillingness to compromise and hear the opponent, fear of getting less than the court can assign, personal ambitions of representatives – all these factors prevent voluntary

reconciliation. To conclude a voluntary agreement on favorable terms is possible only with the participation of a highly qualified lawyer, who has sufficient experience of legal representation.

A professional legal representative can see the problems beyond the scope of the judicial process, accurately predict the behavior of the opposite side, choose the right approach to negotiating with the opponent and build a dialogue from the position of “equals”, not allowing pressure on the client from a strong opponent.

But even if the parties have reached a compromise, a court may refuse to approve a settlement agreement on unexpected grounds. Despite the fact that the legislator has defined the limits of the court’s control when the parties dispose of procedural rights, and there are only two grounds for refusal to approve a settlement agreement (if it contradicts the law or violates the rights and legitimate interests of other persons, Article 141 (6) of the Russian Federation Code of Criminal Procedure), in practice the courts use restrictive norms rather arbitrarily and widely.

From practice: the court refused to approve the settlement agreement with the following wording: “Since the parties refuse

to disclose their own intentions, it becomes impossible to check both the circumstances of the transactions and the agreement for compliance with the law.” Immediately arise the questions: to what extent are the parties obliged to disclose the requested information to the court, to what extent such an approach corresponds to the law in case of presumption of good faith of the process participants, and what are the criteria for courts to evaluate “disclosure of the parties’ own intentions”?

In another case, the court did not approve the settlement agreement in the case of challenging of the transaction, denying the parties the right to independently reclaim the disputed legal relationship for the sole reason that the plaintiff in his original legal position mentioned Article 10 of the Civil Code (chicanery prohibition).

These approaches of the courts are probably aimed at combating possible abuse of law. However, the grounds for refusals require clearer criteria in terms of legislation. Otherwise, the boundaries of judicial discretion become ambiguous.

Thus, a settlement agreement is effective only when it is real, enforceable, and if its settlement reaches a real reconciliation of the parties. Therefore, one of the main tasks of a representative in court proceedings is to put an equals sign between the notions of “settlement agreement” and “conciliation”. When the representatives take a balanced approach, misunderstandings and abuses can be avoided and the parties in dispute can be reconciled not just formally but in reality.

How can the institution of settlement agreements be promoted? First of all, by raising the level of business culture, trust in society and business environment. The improvement of conciliation procedures is possible through a lawmaker, who has not yet exhausted the possibilities in this respect. In order to achieve results in this issue, including the fact that the institutions of mediation and court conciliators will work in practice, joint interaction of representatives of science with practicing lawyers is necessary, as well as a mandatory step-by-step analysis of the opinion of the judicial community on the state of the reconciliation institution.





## Ирина Макиева: «НАШ ФОНД ПРИЗВАН ОБЕСПЕЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ МОНОГОРОДОВ»

По числу моногородов в РФ Свердловская область уступает лишь Кемеровской, где их 24. О том, как работает в регионе Фонд развития моногородов, мы побеседовали с заместителем председателя ВЭБ.РФ, генеральным директором Фонда развития моногородов Ириной Макиевой.

– Одно из направлений работы фонда – формирование на местах команд, управляющих проектами развития моногородов, и организация их обучения. Положительные примеры в Свердловской области уже есть?

– Фонд призван обеспечить максимальную устойчивость моногородов. А грамотное управление внутри территорий играет в этом важную роль. В Свердловской области 17 моногородов, и в большинстве из них управленческие команды работают слаженно и эффективно. Обучение у нас прошли 90 человек из всех моногородов региона. Как результат – власть и бизнес научились работать в одной команде, а главы городов начали находить возможности там, где раньше видели проблемы. Произошла полная перезагрузка, и это ощутил на себе каждый моногород.

### ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ООО «ЛЕСКОМ РАЗВИТИЕ» СУНЬ ЯН:

«РАСПОЛОЖЕНИЕ В ТОР «КРАСНОТУРЬИНСК» ОЧЕНЬ УДОБНО ПО ДВУМ ПРИЧИНАМ: НАЛИЧИЕ В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ СЫРЬЕВЫХ БАЗ И КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ, А ТАКЖЕ ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ.

НАША КОМПАНИЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПОЛУФАБРИКАТОВ ПАЛОЧЕК И ЛОЖЕК ДЛЯ МОРОЖЕНОГО. В ЭТОМ ГОДУ ПЛАНИРУЕМ ЗАПУСТИТЬ ПОЛНУЮ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ЛИНИЮ С ВЫПУСКОМ УЖЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ. А В 2022 ГОДУ ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТИЕ ВТОРОГО ЗАВОДА, РАСШИРЕНИЕ МОЩНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ ИЗ ДЕРЕВА. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПРОДУКЦИИ ПОЙДЁТ НА ЭКСПОРТ, ОСТАЛЬНАЯ БУДЕТ ПРОДАВАТЬСЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ОТМЕЧУ, ЧТО НАША МАТЕРИНСКАЯ КОМПАНИЯ СТОИТ НА ВТОРОМ МЕСТЕ В МИРЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПАЛОЧЕК ДЛЯ МОРОЖЕНОГО».

По итогам обучения управленческие команды сформировали ряд важных проектов, часть которых уже реализована. Например, в Верхней Пышме завершено строительство фабрики по производству детской мебели. Построен студенческий кампус, Дворец ледовых видов спорта.

В Североуральске реализован проект по переработке природного поделочного камня, в Краснотурьинске создан индустриальный парк «Богословский». Наш фонд софинансировал строительство инфраструктуры для парка в сумме свыше 580 млн рублей.

– Вы планомерно работаете над привлечением в моногорода инвесторов и их поддержкой. Какого рода бизнес сегодня заходит в моногорода Свердловской области?

– Расскажу на примере Краснотурьинска. В индустриальном парке «Богословский» на сегодня зарегистрировано 6 резидентов. Среди них – Богословский кабельный завод, компания по переработке древесины, завод строительных материалов. Проект по переработке древесины реализуется при участии инвестора из Китая. Всего резидентами парка уже создано более 350 рабочих мест в Краснотурьинске.

Ряд резидентов парка – например, завод строительных материалов – планирует получить заём под 0% годовых у Фонда развития моногородов. То есть инвестор может получить двойную поддержку фонда: бесплатная инфраструктура, а в перспективе – заём. По беспроцентному займу у нас в работе находится около 20 проектов от бизнеса Свердловской области.

Огромную роль в привлечении инвесторов играет статус территории опережающего развития. Он уже есть у Краснотурьинска. Заявку на его получение подала и Верхняя Тура. Этот статус даёт снижение страховых взносов с 30 до 7%. Также снижены налоги на прибыль, нет налога на землю.

У фонда много инструментов поддержки, распространяющихся на все моногорода страны. Это и займы – от 5 до 250 млн рублей под 0% и от 250 млн до 1 млрд под 5%. Мы строим для бизнеса бесплатную инфраструктуру: дорога, вода, газ, электричество. Это существенно удешевляет инвестпроект и сокращает сроки на его ре-

### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «БОГОСЛОВСКИЙ КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» (находится на площадке индустриального парка «Богословский») ВЛАДИМИР САВЧЕНКО:

«НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ НАХОДИТСЯ В КРАСНОТУРЬИНСКЕ, ЧТО ОПРАВДАНО ЛОГИСТИЧЕСКИ. НАЛИЧИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ ТОР ПОЗВОЛЯЕТ СНИЗИТЬ НАГРУЗКУ НА БИЗНЕС НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ. В ИЮЛЕ 2019 ГОДА МЫ ЗАПУСТИЛИ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА, НАЛАДИЛИ ВЫПУСК 3 ГРУПП КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ АЛЮМИНИЕВЫХ СПЛАВОВ: ГИБКОГО АЛЮМИНИЕВОГО КАБЕЛЯ, НЕФТЕПОГРУЖНОГО КАБЕЛЯ И ПРОВОДОВ СИП. НАША ПРОДУКЦИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ИННОВАЦИОННОЙ: В ГИБКОМ И НЕФТЕПОГРУЖНОМ КАБЕЛЯХ ВМЕСТО ТРАДИЦИОННОЙ МЕДИ ПРИМЕНЯЮТСЯ УНИКАЛЬНЫЕ АЛЮМИНИЕВЫЕ СПЛАВЫ, ЧТО ПРИ СОХРАНЕНИИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЕЛАЕТ ПРОДУКЦИЮ И ДЕШЕВЛЕ НА 30-40%, И ЛЕГЧЕ. СЕЙЧАС ДУМАЕМ ОБ ЭКСПОРТЕ, ИЩЕМ КЛИЕНТОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ».

ализацию. Недавно перечень мер поддержки фонда бы расширен. Теперь мы можем выдавать займы на концессионные, проекты ГЧП и МЧП – от 25 млн до 1 млрд рублей со ставкой от 0 до 5% годовых. А также выдавать займы лизинговым компаниям, займы на оборотный капитал для моногородов в режиме ЧС, поддерживать инвестпроекты индивидуальных предпринимателей. Мы можем софинансировать строительство и реконструкцию соц. инфраструктуры в моногородах с населением до 50 тыс. человек: средства фонда – до 50%, остальное – деньги региона. Теперь эти возможности открыты, ждём заявок. Уверена, моногорода Свердловской области активно включатся в работу! Мы готовы с каждым индивидуально отработать проект и при необходимости подключить не только инструменты фонда, но и меры поддержки всех институтов развития группы ВЭБ.РФ.

In terms of the number of old industrial cities in Russia, the Sverdlovsk Region is second only to the Kemerovo Region, where there are 24 monocities. We talked to Irina Makieva, the Deputy Chairman of VEB.RF and General Director of the Monotowns Development Fund, about the work of the Monotowns Development Fund in the region.

## Irina Makieva:

# “OUR FUND IS DESIGNED TO ENSURE THE MAXIMUM SUSTAINABILITY OF MONOTOWNS”

– *One of the activity lines of the fund is to form local teams to manage old industrial cities development projects and organize their training. Do you have any positive examples in the Sverdlovsk Region?*

– The Fund aims to ensure the maximum sustainability of old industrial cities. Proper internal management plays an important role in this. There are 17 old industrial cities in the Sverdlovsk Region, and most of them are efficiently and coherently operated by the management teams. We have trained 90 people from all the old industrial cities of the region. As a result, the government and business have learned to work as one team, and the heads of cities began to find opportunities instead of previously seen problems. There was a complete reboot, every old industrial city felt it.

As a result of the training, management teams have formed a number of important projects, some of them have already been implemented. For example, the construction of a factory for the production of children's

furniture was completed in Verkhnyaya Pyshma. The student campus and the Ice Sports Palace were built there.

A project for the processing of natural semi-precious stone was implemented in Severouralsk, and the Bogoslovsky Industrial Park was created in Krasnoturinsk. Our fund co-financed the construction of infrastructure for the park in the amount of over 580 million rubles.

– *You work systematically to attract investors to old industrial cities and to receive their support. What kind of business enters the old industrial cities of the Sverdlovsk Region today?*

– I will illustrate it by the example of Krasnoturyinsk. There are six residents registered at the Bogoslovsky Industrial Park for today. Among them are the Bogoslovsky Cable Plant, a wood processing company, and a plant for structural materials production. The timber processing project is implemented with the participation of an investor from China. In total, the park residents have already created more than 350 jobs in Krasnoturyinsk.

A number of the park residents, such as the structural materials plant, plan to make a loan at 0% per annum from the Monotowns Development Fund. In other words, an investor can get double support from the Fund: free infrastructure, and in the future – a loan. For the interest-free loan we have about 20 projects from the Sverdlovsk Region business.

The status of a territory with advanced development plays a huge role in attracting investors. Krasnoturyinsk already has it. Verkhnyaya Tura has also applied for it. This status reduces insurance premiums from 30 to 7%. Income taxes are also reduced, there is no land tax.

The fund has many support instruments which cover all the old industrial cities in the country. These are loans – from 5 to 250 million rubles at 0%, and from 250 million to 1 billion rubles at 5%. We build free infrastructure for business: road, water, gas, electricity. This makes the investment project much cheaper and shortens the time for its implementation. The list of measures to support the fund was recently expanded. Now we can issue loans

### VLADIMIR SAVCHENKO, CEO OF THE BOGOSLOVSKY CABLE PLANT:

“OUR ENTERPRISE IS LOCATED IN KRASNOTURYINSK, WHICH IS LOGISTICALLY JUSTIFIED. THE AVAILABILITY OF TAX BENEFITS FOR TAD RESIDENTS ALLOWS TO REDUCE THE BURDEN ON BUSINESS AT THE STAGE OF ITS FORMATION.

IN JULY 2019 WE LAUNCHED A FULL PRODUCTION CYCLE, ESTABLISHED PRODUCTION OF 3 GROUPS OF CABLE AND WIRE PRODUCTS FROM ALUMINUM ALLOYS: FLEXIBLE ALUMINUM CABLES, OIL-SUBMERSIBLE CABLES AND SELF-SUPPORTING INSULATED WIRES. OUR PRODUCTS ARE INNOVATIVE: UNIQUE ALUMINUM ALLOYS ARE USED INSTEAD OF TRADITIONAL COPPER IN FLEXIBLE AND OIL-SUBMERSIBLE CABLES, WHICH, ALTHOUGH PRESERVING THE PERFORMANCE CHARACTERISTICS, MAKES THE PRODUCTS 30-40% CHEAPER AND LIGHTER. NOW WE THINK ABOUT EXPORT, WE LOOK FOR CUSTOMERS ON THE INTERNATIONAL MARKET.”

### THE REPRESENTATIVE OF LESCOM RAZVITIE LLC SUN YANG:

“LOCATION IN THE KRASNOTURYINSK TAD IS VERY CONVENIENT FOR TWO REASONS: THE AVAILABILITY OF RAW MATERIAL BASES AND QUALIFIED PERSONNEL IN CLOSE PROXIMITY TO THE TERRITORY, AND TAX BENEFITS.

OUR COMPANY IS ENGAGED IN THE PRODUCTION OF SEMI-FINISHED STICKS AND SPOONS FOR ICE CREAM. THIS YEAR WE PLAN TO LAUNCH THE FULL PRODUCTION LINE OF FINISHED PRODUCTS. AND IN 2022 IT IS PLANNED TO OPEN THE SECOND PLANT, TO EXPAND PRODUCTION CAPACITY AND RANGE OF PRODUCTS MADE OF WOOD. MOST OF THE PRODUCTION WILL BE EXPORTED, THE REST WILL BE SOLD ON THE DOMESTIC MARKET. I WOULD LIKE TO NOTE THAT OUR PARENT COMPANY RANKS SECOND IN THE WORLD IN THE ICE CREAM STICKS PRODUCTION.”

for concessional, PPP and MPP projects – from 25 million to 1 billion rubles at the rate from 0 to 5% per annum. We can also issue loans to leasing companies, loans for working capital for old industrial cities in the state of emergency, and support investment projects of individual entrepreneurs. We can co-finance the construction and reconstruction of social infrastructure in old industrial cities with the population of up to 50,000 people: up to 50% the resources of the fund, and the rest is the money of the region. Now these opportunities are open, we are waiting for new entries. I am sure that the old industrial cities of the Sverdlovsk Region will be actively involved in the activities! We are ready to work out projects on an individual basis and, if necessary, to involve not only the instruments of the Fund, but also measures to support all development institutions of the VEB.RF.



## ТВОРЧЕСТВО С «КОМФОРТОМ» – КОМФОРТ ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Сегодня швейные и вязальные столы марки «Комфорт» хорошо известны не только российским швеям, но и рукодельницам в Казахстане, Белоруссии и в странах Европейского союза. Ярославская компания является в России первооткрывателем по конструированию, производству и продвижению специализированной мебели для творчества. Подробнее о продукции и опыте организации рассказала в интервью Наталья Кузнецова, директор по вопросам рекламы и продвижения «Комфорта».

**– Компания «Комфорт» более 15 лет назад фактически первая создала в России рынок специальной домашней мебели для рукоделия. Каких усилий это стоило?**

– Мы всё время совершенствуемся. Расширяем и модернизируем производство современным высокоточным оборудованием, проводим реновацию всех технологических бизнес-процессов, разрабатываем и внедряем новые конструкции и модели для расширения и усовершенствования линейки ассортимента интернет-магазина.

При помощи и поддержке Центра экспорта Ярославской области «Комфорт» участвует во многих международных выставках и фестивалях по различным видам творчества, где наши представители демонстрируют новинки и образцы продукции и внимательно изучают спрос.

Наши сотрудники выявляют потребности покупателей, работают в непрерывном диалоге с их отзывами и пожеланиями, поддерживают тесную обратную связь с заказчиками, блогерами и ведущими мастерами. Мы активно работаем с соцсетями. И стоит сказать, что стабильный и очень дружный коллектив профессионалов – немаловажный фактор нашего успеха!

**– Вашу организацию отличают уникальные разработки, например пневмолифт и электролифт. Расскажите, пожалуйста, о них и о других продуктах.**

– Это подъёмные механизмы для бытовой техники, разработанные компанией и запатентованные. Они предназначены для компактного хранения швейного оборудования внутри тумбы-стола и лёгкого, и

быстрого его перемещения на рабочую поверхность столешницы. Пневмо- и электролифты облегчают труд мастериц и вместе с дополнительными аксессуарами к ним делают шитьё и крой более комфортными.

Все модели нашей мебели имеют российский, евразийский и ISO-9000 сертификаты качества, а также знак CE, поскольку прошли технические испытания за рубежом и поставляются на европейские рынки.

**– Расскажите, пожалуйста, о технологиях производства, позволяющих поддерживать высокую планку наряду с немецкими и английскими производителями.**

– Руководство и проектировщики компании постоянно работают над созданием эксклюзивных конструкций и дизайном новых моделей. Производство оснащено новейшим оборудованием. Мы стараемся использовать только качественные и экологичные материалы.

По сравнению с зарубежными производителями в каталоге нашего интернет-магазина shveystol.ru ассортимент намного шире – более 33 видов изделий, также мы предлагаем большой выбор цветов, декоров и структуры фасадов, на любой вкус потребителя.

**– В числе ваших клиентов российские школы, которые покупают мебель для кабинетов домоводства и труда для девочек. В чём отличия этого оборудования?**

– Модели школьных швейных столов «Junior Комфорт» имеют сертификат безопасности и качества, разрешающий использовать их в образовательных учреждениях для оборудования кабинетов

технологии. При их конструировании нами были учтены пожелания преподавателей: эргономичность, безопасность и экологичность.

Серия Junior представляет собой школьные парты, которые путём несложной трансформации, в том числе благодаря встроенному пневмолифту для швейной машины, превращаются в поверхность для комфортного и безопасного шитья или кроя.

Многие российские школы уже оснащены нашим оборудованием. И мы надеемся, что их количество в дальнейшем будет только расти, чтобы все школьники имели возможность получить первые навыки мастерства шитья и рукоделия за грамотно оборудованным рабочим местом.

**– Компания успешно экспортирует столы для рукоделия в другие государства, что доказывают продолжительная экспортная практика и расширение иностранной клиентской базы. С какими странами вы сейчас сотрудничаете?**

– Компания «Комфорт» с 2016 года стала экспортёром и заключила контракты с постоянными дилерами и дистрибьюторами за рубежом – в Белоруссии и Эстонии. А через них наша продукция разлетелась по партнёрам и заказчикам в другие страны, например, в Великобританию, Германию, Францию, Норвегию, Болгарию, Чехию.

Недавно мы получили положительные отзывы об использовании наших швейных столов даже из далёкой Намибии и Исландии. В компанию также приходит много запросов от потенциальных покупателей из Арабских стран, Юго-Восточной Азии, Америки, Китая, Австралии, но расчёт экономической стоимости логистики и доставки в такие отдалённые регионы нами освоен пока не полностью, и в будущем есть над чем работать и развиваться.

**– Что эффективнее: иностранные бизнес-миссии или международные электронные площадки?**

– Размещение нашей продукции на известных международных электронных площадках, таких как eBay, Amazon и Alibaba, сразу расширяет географию продаж, способствует продвижению узнаваемости и имиджа нашего международного бренда, даёт конкурентные преимущества при проведении сравнительного анализа с другими зарубежными аналогами и предоставляет быстрый и прямой выход на покупателя без посредников.

В конце 2019 года для эффективности продвижения на иностранных рынках мы с помощью и поддержкой Центра экспорта Ярославской области подали заявку на регистрацию международного товарного знака Comfort по Мадридской системе и надеемся, что это ещё больше повысит наши шансы на успех!

Comfort & K sewing and knitting tables are well known not only to Russian seamstresses, but also to needlewomen in Kazakhstan, Belarus and the European Union. The Yaroslavl company is the pioneer in Russia in the design, manufacture and promotion of specialized furniture for creativity. In more details about the products and experience of the company we were told by Natalya Kuznetsova, Advertising Director of Comfort & K LLC.



## CREATION WITH COMFORT & K – COMFORT FOR INSPIRATION



*– More than 15 years ago the Comfort & K Company was the first in Russia to create the specialized needlework home furniture. Was it difficult?*

– We are in continuous improvement towards perfection. We regularly expand and modernize production with brand-new high-precision equipment, we renovate all technological business processes, we develop and introduce new designs and models to enlarge and improve the range of the online store assortment.

With the help and support of Yaroslavl Region Export Assistance Centre, the Comfort & K company takes part in many international exhibitions and festivals in various forms of creativity, where our representatives demonstrate new products and study the demand closely.

Our employees identify the needs of customers and work in a continuous dialogue with the feedback and wishes, maintain close interaction with customers, bloggers and leading artists. We work with social networks. It is worth saying that a stable and very friendly team of professionals is an important factor in our success!

*– Your organization is distinguished by unique developments such as a pneumatic lift and an electrolift. Please tell us about them and other products.*

– These are lifting devices for household appliances, developed and patented by the company. They are used for compact storage of sewing equipment inside the table and for easy and quick moving of sewing equipment on the worktop. Pneumatic and electrolifts

facilitate the work of craftswomen. The additional accessories to them make sewing and cutting even more comfortable.

All models of our furniture have Russian, Eurasian and ISO-9000 quality certificates, as well as CE mark, as they have passed technical tests abroad and are supplied to European markets.

*– Could you please tell us about the production technologies that keep the bar high, along with German and English manufacturers.*

– The management and designers of the company keep working on creating exclusive designs and new models. The production is equipped with the latest equipment. We try to use only high quality and environmentally friendly materials.

In comparison with foreign manufacturers, the assortment in the catalogue of our online shop shveystol.ru is much wider – more than 33 types of products, we also offer a wide range of colors for decoration and facade structure to satisfy every preference of consumers.

*– There are Russian schools among your clients which buy furniture for labor rooms for girls. What is the difference of this kind of equipment?*

– Junior Comfort sewing tables have safety and quality certificates that allow them to equip technology rooms in educational institutions. When designing them, we took into account the wishes of teachers: ergonomics, safety and environmental friendliness.

Junior series is a series of school desks, which through simple transformation, partly thanks to an integrated pneumatic lifts for sewing machines, turn into surfaces for comfortable and safe sewing or cutting.

Many Russian schools are already equipped with our devices. And we hope that their number will increase in the future, so that all schoolchildren have the opportunity to get

the first skills of sewing and needlework at a properly equipped workplace.

*– The company has been successfully exporting needlework tables to other countries, which is proved by long export practice and extension of foreign client base. Which countries do you currently cooperate with?*

– Since 2016 Comfort & K has become an exporter and has signed contracts with permanent dealers and distributors abroad - in Belarus and in Estonia. Through them our products have been distributed to partners and customers in other countries, such as Great Britain, Germany, France, Norway, Bulgaria and the Czech Republic.

Recently we have received positive feedback on the use of our sewing tables from distant Namibia and Iceland. The company also gets a lot of requests from potential buyers from Arabian countries, Southeast Asia, America, China, Australia, but we have not yet fully mastered the calculation of the economic cost of logistics and delivery to such remote areas. That is why we have things to work at for the future.

*– What is more effective for your business – foreign business missions or international electronic platforms?*

– Representation of our products on well-known international electronic platforms, such as EBay, Amazon and Alibaba, immediately expands the geography of sales, promotes the recognition and image of our international brand, gives a competitive advantage in comparative analysis with other foreign counterparts and provides quick and direct access to the buyer without intermediaries.

At the end of 2019 with the help and support of Yaroslavl Region Export Assistance Centre we applied for registration of the international trademark Comfort according to the Madrid system. We hope that it will increase our chances of success even more!



Слово «химия» происходит от древнего названия Египта – Хеми и тысячи лет назад означало «египетское искусство». Эта наука, на протяжении всей истории человечества остававшаяся в тени, в последние два века приобрела поистине определяющее для цивилизации значение. Ныне химическая промышленность производит десятки тысяч наименований продуктов, многие из которых успешно конкурируют с традиционными материалами, а часть является уникальной по параметрам, не встречающимся в природе. Для промышленности химия поставляет кислоты, щёлочи, краски, синтетические волокна; для сельского хозяйства – минеральные удобрения, средства защиты от вредителей, добавки и консерванты к кормам для животных; для быта – моющие средства, краски, аэрозоли и т. д. Химизация позволила человеку решить многие технические, экономические и социальные проблемы, однако она же принесла нам известные экологические проблемы. И всё же наша цивилизация не может обойтись без химии. А значит, выход – в новых технологиях, позволяющих снизить антропогенную нагрузку на природу. Актуальными стали комплексная переработка сырья, пересмотр традиционных процессов получения продукции, внедрение бессточных схем водопотребления, промышленных комплексов с замкнутой структурой материальных и энергетических потоков. И, конечно, такие проблемы легче решать не в рамках отдельного предприятия, а в больших специализированных промышленных конгломерациях. Одной из таковых в нашей стране является управляющая компания «Химический парк Тагил», с генеральным директором которой, Игорем Гердтом, мы побеседовали.

**ИГОРЬ ГЕРДТ,  
«Химический парк Тагил»:  
«МЫ РЕАЛИЗУЕМ  
ИННОВАЦИОННУЮ  
СТРАТЕГИЮ  
РАЗВИТИЯ!»**

**– Игорь Александрович, «Химический парк Тагил» был организован в 2012-м на базе известного в России химического предприятия «Уралхимпласт», ведущего свою историю с 1938 года. А что представляло собой предприятие к моменту организации «Химического парка Тагил»? Почему именно в связи с «Уралхимпластом» возникла идея его организации?**

– После перехода с 1992 года от плановой экономики к рыночной состоялась приватизация одного из крупнейших химических предприятий страны – ПАО «Уралхимпласт». Она позволила сосредоточить основные активы предприятия под контролем головной компании UCP Chemicals AG (Вена, Австрия). Продуктовый портфель предприятия состоял из 2 тысяч наименований готовой продукции, предназначенной для большинства отраслей отечественной промышленности. На протяжении последних двадцати лет рыночная конъюнктура складывалась не в пользу предприятия. Руководством холдинга принимались решения по закрытию убыточных производств в пользу более узкой специализации продуктового портфеля. Производство сосредоточилось на синтетических смолах, на рынке которых предприятие традиционно присутствовало, имея значительные преимущества из-за наличия собственной научно-технической базы и накопленного опыта по разработке и внедрению новых рецептур, удовлетворяющих потребности рынка.

С закрытием старых производств высвобождалась значительная инфраструктура предприятия: земельные участки, здания, сооружения и энергетические ресурсы. К 2010 году инфраструктура предприятия использовалась только на 50%, что увеличивало текущие затраты на содержание и эксплуатацию. Новые объекты не требовали

значительных площадей из-за совершенствования технологий и процессов производства.

С целью эффективного использования существующих резервов руководством холдинга в 2011 году было принято решение о реализации проекта индустриального парка по примеру мировых практик создания и управления специализированными территориями. В основе формирования и развития специализированной территории предполагается привлечение новых знаний и технологий в химическую отрасль с целью локализации более экологичных и безопасных производств в технологической цепочке «метанол – формальдегид – синтетические смолы – продукты более глубокой переработки». Это предполагается осуществлять в рамках создания совместных предприятий с партнёрами, а также предоставляя готовую инфраструктуру независимым компаниям-резидентам.

**– Химпарк «Тагил» – специализированная площадка для химической промышленности, предоставляющая резидентам возможность создать собственное химпроизводство в максимально короткий срок, сократив первичные инвестиции. А в чём именно заключаются для резидентов преимущества принадлежности к вашему парку перед «свободным плаванием»?**

– Индустриальный парк «Химический парк Тагил» – специализированная площадка для химических и смежных производств, позволяющая размещать производства от I класса опасности. Парк имеет установленную санитарно-защитную зону в радиусе 1000 метров. Безусловно, подобные производства должны соответствовать всем нормам и требованиям в соответствии с № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». Со-

ответствие требованиям закона, на первый взгляд, вызывает у инвесторов множество опасений и вопросов, связанных с инвестиционными рисками, проектированием объектов и их эксплуатацией. Управляющая компания, имея в штате всех необходимых специалистов, позволяет ответить на все интересующие вопросы и подготовить оптимальное решение для инвестора. Эти решения однозначно ведут к сокращению капитальных затрат и сроков реализации проекта. Например, рассматривая вариант размещения производства в нашем индустриальном парке, инвестор снимает с себя вопросы по содержанию эстакад, паропроводов, материальных трубопроводов, являющихся надзорными объектами, а также трансформаторных подстанций и кабельных линий, водоснабжения и водоотведения. Мы разграничиваем балансовую и эксплуатационную ответственность и определяем оптимальные точки подключения к энергоресурсам. При этом подключение к точкам поставок является безвозмездным, компенсируя отсутствие налоговых льгот. (Мы являемся частным индустриальным парком и не имеем статуса ТОСЭР и ОЭЗ.)

В итоге основными задачами инвестора будут являться исследования и разработки, маркетинг, производство и продажа готовой продукции. А множество вспомогательных и обязательных процессов: содержание инфраструктуры, экология, пожарная безопасность, обеспечение энергоресурсами, охрана труда и промышленная безопасность, биологические очистные сооружения, медицинские услуги и спортивный комплекс – будут обеспечены управляющей компанией индустриального парка. При этом инвестор освобождается от содержания в своём штате специалистов и технических служб для работы с вышеуказанными процессами. И это является существенным преимуществом для него, сокращая первичные затраты на инфраструктуру, фонд оплаты труда, сроки реализации проекта и запуска производства.

**– Сколько сегодня резидентов в индустриальном парке? Есть ли среди них иностранные компании? Какую продукцию они производят и в каких сферах она применяется? Каковы экономические показатели деятельности технопарка? Сколько рабочих мест обеспечивает «Химический парк Тагил» сегодня?**

– По состоянию на 1 января 2020 года в реестре Управляющей компании зарегистрировано 11 резидентов. В основном это субъекты МСП, связанные с химическим производством, но есть и компании, которые занимаются другими видами деятельности в едином инфраструктурном пространстве. О некоторых из них я расскажу подробнее.

Совместное предприятие ООО «Уралхимпласт – Хюттенес Альбертус», основанное в 2012 году, занимается производством и





продажей широкого спектра литейных связующих, которые применяются для литья чёрных и цветных металлов, охватывая весь процесс технологии – от производства форм и стержней и выплавки металла до конечной обработки отливок. В 2016 году открыто первое производство по антипригарным покрытиям в соответствии со стратегией компании. Дальнейшее развитие предполагает строительство и запуск новых мощностей по производству литейных смол. Компания является иностранным резидентом, основными акционерами которого остаются UCP Chemicals AG (Австрия) и Hüttenes-Albertus Chemische Werke GmbH (Германия).

Компания ООО «Уралхимпласт-Амдор» является резидентом индустриального парка с 2012 года, занимаясь производством и продажей добавок для асфальтобетонных смесей, эмульгаторов битумных эмульсий и прочей продукции этого рода. Основным преимуществом для развития компании стало наличие специалистов и собственной научно-технической лаборатории, которая занимается разработкой и внедрением в производство новых продуктов для дорожного строительства.

Компания ООО «Уральский завод пластификаторов» – резидент индустриального парка с момента его основания. Компания специализируется на производстве и продаже ПВХ-компаундов для различных отраслей промышленности.

По итогам 2019 года общая выручка компаний-резидентов индустриального парка от реализации товаров и услуг составила более 9,8 млрд рублей. Общее число рабочих мест на предприятиях парка составляет 1362.

**– «Химический парк Тагил» обладает рядом серьёзных логистических преимуществ. Каких?**

– Говоря об экономико-географическом положении, можно сказать, что «Химический парк Тагил» расположен на пересечении границ Европы и Азии, где сосредоточены крупные логистические центры. И значительный грузопоток товаров проходит именно через наши транспортные

артерии. Нижний Тагил является вторым по численности населения городом в Свердловской области и промышленной столицей Урала. С границей территории парка соседствуют такие промышленные гиганты, как АО «НПК «Уралвагонзавод» и Нижнетагильский металлургический комбинат. Общая численность занятых на этих предприятиях сотрудников превышает 70 тыс. человек. И это ещё одно преимущество нашего парка для потенциальных инвесторов, принимая во внимание различные потребности в сырье и вспомогательных материалах для нужд этих предприятий. Энергоресурсы и условно готовая инфраструктура позволяют нам удовлетворить практически любое энергоёмкое производство. Существенные резервы по электроэнергии, пару низкого и высокого давления двух типов воды для обеспечения технологических процессов доступны для потенциальных резидентов. Говоря об «условно готовой инфраструктуре», я хотел бы акцентировать внимание на том, что любой проект уникален и требует индивидуальных решений, в том числе и по инфраструктуре, планировке земельного участка и подключению коммуникаций. Но помочь решить все сложности, связанные с этим, и призвана управляющая компания.

**– Вопросы экологической безопасности и охраны окружающей среды остро стоят везде, где базируется хотя бы одно химическое производство. А в вашем случае пристальное внимание к этим вопросам должно возрасти многократно. Какими мерами обеспечивается эта безопасность? Достаточно ли они, на ваш взгляд, учитывая, что Нижний Тагил как самый загрязнённый город в области несколько лет назад был объявлен зоной чрезвычайной экологической ситуации?**

– Для нас это приоритетные вопросы. Действительно, экологическая ситуация в Нижнем Тагиле непростая и привлекает внимание общественности, и в первую очередь – жителей города. Для них важно понимать, какие вредные факторы производства будут влиять на экологическую обстановку

в месте их проживания и их здоровье. Помимо норм и правил действующего законодательства в сфере природопользования и влияния производств на окружающую среду и среду проживания людей, мы исходим из принципа улучшения экологической обстановки. И оцениваем технологии, которые потенциально могут быть применены на территории химпарка, со всех сторон: экономической и социальной, но особое внимание уделяем экологической. В случае если экологическая составляющая технологии сулит образование значительного количества отходов производства, даже при сильных экономических и социальных показателях мы отказываемся от неё.

**– Существует ли долговременная программа развития «Химического парка Тагил»? Какова сумма ожидаемых инвестиций и число резидентов, которых планируется привлечь за год?**

– Программа развития «Химического парка Тагил», утверждённая до 2028 года, предполагает технологическое партнёрство и освоение выпуска новых, востребованных на российском и зарубежном рынках химических продуктов, то есть применяется инновационная стратегия развития. Основным этапом развития предполагается строительство газохимического комплекса по производству метанола, что позволит привлечь новых инвесторов на площадку для производственной синергии и дальнейшего использования исходного сырья. Объём инвестиций на этот период предварительно оценивается в 28 млрд руб. Вопрос о количестве привлечённых резидентов в долгосрочной перспективе для нас вторичен. Главное – качественно проработанные сервисы и адаптация локальных производств в едином инфраструктурном пространстве. Из года в год мы совершенствуем свои знания и улучшаем сервисы, становимся профессиональней. Уверен, что для любого инвестора эти критерии будут приоритетны, так как работа с профессионалами предопределяет успех в реализации проекта!

**Беседовала Елена Александрова**

# IGOR GERDT, Chemical Park Tagil: “WE IMPLEMENT AN INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY!”



**T**he word “chemistry” is derived from the ancient name for Egypt – Chemi and thousands of years ago meant “Egyptian art”. This science, which stayed in the shadows throughout human history, has gained a crucial meaning for civilization over the past two centuries. Today, the chemical industry produces tens of thousands of products, many of which successfully compete with traditional materials and some of which are unique in parameters not found in nature. Chemistry supplies acids, alkalis, paints, synthetic fibers to the industry; mineral fertilizers, pest control agents, additives and preservatives to animal feeds for agriculture; detergents, paints, aerosols, etc. for household use. Chemistry has enabled people to solve many technical, economic and social problems, but it has also brought us well-known environmental problems.

Still, our civilization cannot do without chemistry. This means that the way out is in new technologies capable of reducing the anthropogenic load on nature. Complex processing of raw materials, reconsideration of traditional processes of obtaining production, introduction of drainless schemes of water consumption, industrial complexes with closed structure of material and energy flows became actual. And, of course, such problems are easier to solve not within a single enterprise, but in large specialized industrial conglomerations. One such company in our country is the Chemical Park Tagil management company, its General Director Igor Gerdt talked to us.

– Mr. Gerdt, Chemical Park Tagil was organized in 2012 on the basis of the well-known in Russia chemical enterprise Uralchimplast, which began its history in 1938. And what was the enterprise like by the time Chemical Park Tagil was organized? Why did the idea of organizing the enterprise come up in connection with Uralchemplast?

– After the transition from the planned economy to the market economy in 1992, one of the largest chemical enterprises in the country, PJSC Uralchemplast, was privatized. It allowed to concentrate the main assets of the enterprise under the control of the parent company UCP Chemicals AG (Vienna, Austria). The enterprise’s product

portfolio consisted of 2 thousand finished products designed for the majority of domestic industries. During the last twenty years the market situation was not favorable for the enterprise. The management of the holding made decisions on closing of unprofitable productions in favor of narrower specialization of the product portfolio. Manufacture has concentrated on synthetic resins on the market of which the enterprise traditionally was present, possessing considerable advantages because of own scientific and technical base and the accumulated experience on working out and introduction of the new compoundings meeting requirements of the market.

With the closure of old production facilities, a significant infrastructure of the enterprise was vacant: land plots, buildings, constructions and energy resources. By 2010, the company’s infrastructure was used only by 50%, which increased current maintenance and operation costs. New facilities did not require significant space due to improvements in production technologies and processes.

In order to effectively use the existing reserves, in 2011, the management of the holding decided to implement an industrial park project following the example of international practices of creating and managing specialized territories.



As a result, the main tasks for the investor will be research and development, marketing, production and sale of finished products. Many auxiliary and obligatory processes: infrastructure maintenance, ecology, fire safety, energy supply, occupational health and safety, biological treatment facilities, medical services and sports complex will be provided by the industrial park management company. In this case, the investor is exempt from the maintenance of specialists and technical services to work with the above processes. And this is a significant advantage, reducing the primary costs of infrastructure, payroll, terms of the project and production launch.

***– How many residents are there in the industrial park today? Are there any foreign companies among them? What kind of products do they produce, and in what areas are they used? What are the economic indicators of the technopark's activity? How many jobs does Chemical Park Tagil provide today?***

– As of January 1, 2020, 11 residents are registered in the register of our management company. These are mainly SMEs associated with chemical production, but there are also companies that are engaged in other activities in a single infrastructure space. I will tell you about some of them in more detail.

The joint venture Uralchemplast – Hüttenes Albertus, LLC was founded in 2012, it manufactures and sells a wide range of foundry binders that are used for casting ferrous and non-ferrous metals, encompassing the entire process of technology – from mold and rod production and metal melting to final processing of castings. In 2016, the first non-stick coatings production

The formation and development of the specialized territory is based on attracting new knowledge and technologies to the chemical industry in order to localize more environmentally friendly and safe production in the technological chain “methanol – formaldehyde – synthetic resins – products of deeper processing”. This will be accomplished through the creation of joint ventures with partners, as well as providing ready-made infrastructure to independent resident companies.

***– Chemical Park Tagil is a specialized platform for the chemical industry, providing residents with the opportunity to create their own chemical production in the shortest possible time, reducing the initial investments. And what exactly are the benefits of belonging to your park for residents?***

– Chemical Park Tagil is a specialized site for chemical and related industries, which allows you to host production facilities beginning with hazard class I. The park has an established sanitary protection zone within a radius of 1000 meters. Undoubtedly, such productions must meet all norms and requirements in accordance with № 116-FZ “On Industrial Safety of Hazardous Industrial Facilities”. Compliance with the requirements of the law, at first glance, causes a lot of concerns and questions for investors related to investment risks, design of facilities and their operation. Management company, having all possible specialists on its staff, allows us to answer all questions and prepare an optimal solution for an investor. These solutions unambiguously lead to reduction of capital costs and terms of a project

implementation. For example, considering the option of locating production at our industrial park, the investor relieves himself of the need to maintain flyovers, steam pipelines, material pipelines that are supervised facilities, as well as transformer substations and cable lines, water supply and drainage. We differentiate between the balance and operational responsibilities and determine the optimal connection points to the energy resources. At the same time, connection to the supply points is free of charge, compensating for the lack of tax benefits. (We are a private industrial park and do not have TOSER or SEZ status.)





facility was opened in line with the strategy of the company. Further development involves construction and launch of new foundry resin production facilities. The company is a foreign resident, the main shareholders of which are UCP Chemicals AG (Austria) and Hüttenes-Albertus Chemische Werke GmbH (Germany).

Uralchemplast-Amdor LLC has been a resident of the industrial park since 2012. The company produces and sells additives for asphalt concrete mixtures, bituminous emulsifiers and other products of this kind. The main advantage for the development of the company is the availability of specialists and the own scientific and technical laboratory, which are engaged in the development and introduction of new products for road construction.

The company Ural Plant of Plasticizers, LLC has been a resident of the industrial park since its foundation. It specializes in the production and sale of PVC compounds for various industries.

According to the results of 2019, the total revenue of the resident companies of the industrial park from the sale of goods and services amounted to over 9.8 billion rubles. The total number of jobs in the park's companies is 1362.

**– Chemical Park Tagil has a number of significant logistics advantages. What are they?**

– Speaking about the economic and geographical position, we can say that Chemical Park Tagil is located at the crossroads of Europe and Asia, where large logistics centers are concentrated. A significant cargo flow of goods passes through our transport arteries. Nizhny Tagil is the second most populous city in the Sverdlovsk Region and is the industrial capital of the Urals. Such industrial giants as JSC NPK

Uralvagonzavod and the Nizhny Tagil Iron and Steel Works are adjacent to the border of the park. The total number of employees employed at these enterprises exceeds 70 thousand people. And this is another advantage of our park for potential investors, if to consider different needs in raw materials and auxiliary materials for the needs of these enterprises. Energy resources and relatively ready infrastructure allow us to satisfy almost any energy-intensive production. Significant reserves of electricity, low and high pressure steam, two types of water for technological processes are available for potential residents. Speaking about “relatively ready infrastructure”, I would like to emphasize that any project is unique and requires individual solutions, including infrastructure, land plot planning and communication connection. But the management company is called upon to help to solve all the difficulties associated with this.

**– Environmental safety and protection issues are quite acute everywhere where at least one chemical production is based. And in your case, close attention to these issues should become more frequent. What measures are used to ensure this safety? Are they sufficient, in your opinion, considering that Nizhny Tagil, as the most polluted city in the region several years ago, was declared an environmental emergency zone?**

– For us, these are priority issues. Indeed, the environmental situation in Nizhny Tagil is not easy and attracts the social attention, and first of all, the city's residents. It is important for them to understand what harmful factors of production will affect the environmental situation at their place of residence and their health. In addition to the norms and rules of the current legislation in the field of environmental management and the impact of production on the environment

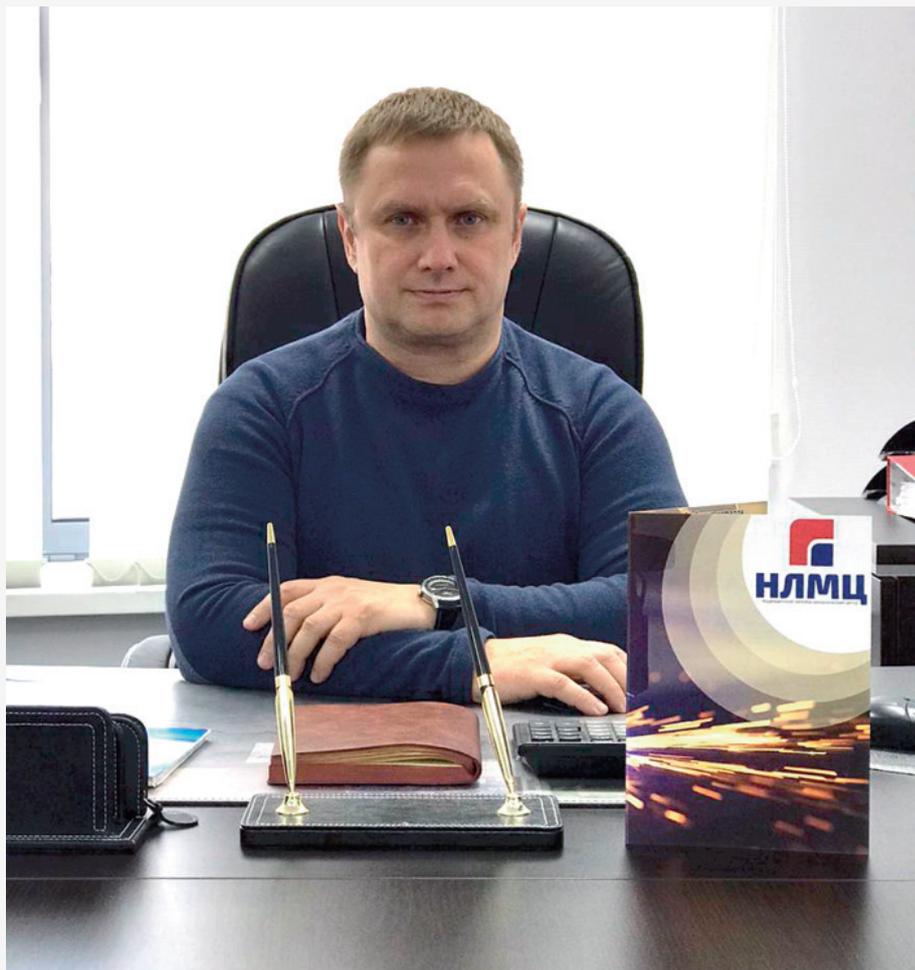
and the people's habitat, we are guided by the principle of improving the environmental situation. And we assess the technologies that may potentially be applied on the territory of the chemical park from all sides: economic and social, but we pay special attention to environmental one. If the environmental component of the technology promises to produce a significant amount of production waste, even with strong economic and social indicators, we abandon it.

**– Is there a long-term development program for Chemical Park Tagil? What is the amount of expected investments and the number of residents to be attracted during the year?**

– The Chemical Park Tagil development program, approved up to 2028, envisages technological partnership and development of manufacturing of new chemical products demanded in the Russian and foreign markets, i.e. an innovative development strategy is applied. The main stage of development envisages construction of a gas chemical complex for methanol production, which will enable to attract new investors to the site for production synergy and further use of the initial raw materials. The volume of investments for this period is preliminary estimated at 28 billion rubles. The long-term prospect of attracting residents is rather minor for us. The main thing is high-quality services and adaptation of local industries in a single infrastructure space. From year to year we improve our knowledge and services, thus becoming more professional. I am sure that for any investor these criteria will be a priority, because working with professionals determines the success of the project!

**The interview is taken by Elena Alexandrova**

**Н**адеждинский литейно-механический центр, расположенный в городе Карпинске, – предприятие, казалось бы, совсем молодое. Но история его уходит корнями в далёкий военный 1943-й, когда был основан Карпинский рудоремонтный завод. А предыстория началась ещё до Великой Отечественной войны, в 1939 году, когда московскими метростроевцами, посланными в посёлок Угольный приказом Лазаря Кагановича, были построены мастерские для ремонта экскаваторной и железнодорожной техники. По истории Завода горного машиностроения, более известного землякам как Рудоремонтный, можно писать летопись развития отечественной промышленности на протяжении 80 лет. Переживал завод и непростые времена, несколько лет простаивал. А затем возродился уже как ООО «Надеждинский литейно-механический центр». Возрождение завода на базе бывшего предприятия чётко укладывается в стратегию развития региона, озвученную губернатором Свердловской области Евгением Куйвашевым, подчеркнувшим, что необходимо «сохранить опорный, становой характер Урала, развить и подготовить условия для роста традиционных для края производств, прежде всего – горно-металлургических и машиностроительных». С коммерческим директором молодого предприятия, продолжающего добрые уральские традиции, Сергеем Прягаевым мы побеседовали.



## Надеждинский литейно-механический центр: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ

– Сергей Валерьевич, перед тем, как было запущено производство, вам пришлось преодолеть немало трудностей, ведь инфраструктура бывшего Завода горного машиностроения, простаивавшего до этого три года, на основе которого создавалось предприятие, была в плачевном состоянии. Расскажите, как всё начиналось?

– Практически весь 2017 год мы занимались ремонтом коммуникаций, системы отопления, кровли цехов. Параллельно восстанавливали станки, оборудование завода. Заключили договоры на поставку и потребление электроэнергии, оформляли документы, необходимые для газоснабжения производства и отопления производственных помещений. Процесс восстановления был трудоёмким и потребовал серьёзных капиталовложений.

– Что представляет собой НЛМЦ сегодня: инфраструктура, здания, оборудо-

вание? Пользуетесь ли передовыми технологиями? Где располагается завод?

– На сегодня завод – это заводоуправление, два цеха механической обработки деталей, цеха металлоконструкций, производства стальных мелющих шаров, комплектующих для нефтедобывающего оборудования, центральная лаборатория, а также газовая котельная и столовая.

Предприятие приобрело в лизинг современные токарные станки производства Южной Кореи, выкупило ряд станков для производства мелющих шаров, а также для механического цеха.

Завод располагается на севере Свердловской области, в четырёхстах километрах от Екатеринбурга. Наши ближайшие соседи – города Краснотурьинск, Серов, Североуральск, Волчанск.

– Вы изготавливаете запасные части для карьерных экскаваторов, вагонетки, муфты к насосно-компрессорным трубам, металлоконструкции, мелющие



*тела, занимаетесь термообработкой металла, распрессовкой и запрессовкой запасных частей, ремонтируете навесное оборудование карьерной техники. Из этого перечня понятно, что деятельность предприятия очень разнообразна и разнонаправлена. Но что означает большинство пунктов этого списка, читателю без специального образования понять сложно. Разъясните, пожалуйста, популярно!*

– Предприятие сохранило значительную часть номенклатуры продукции, выпускавшейся заводом горного машиностроения, в части оборудования для карьерных экскаваторов марки ЭКГ. Но так как многие современные предприятия горнодобывающей промышленности за последние годы модернизировали своё производственное оборудование, спрос на подобную продукцию снизился. В настоящее время наше предприятие специализируется на изготовлении деталей для предприятий металлургического сектора в части механической обработки деталей, а для горнодобывающей промышленности запустили линию производства стальных мелющих шаров диаметром от 40 до 120 мм. Производим также металлоконструкции по чертежам заказчика.

**– Какова производительность предприятия?**

– По металлоконструкциям – 200 тонн ежемесячно, в перспективе, до конца 2020 года, планируем выйти на объём 400 тонн.

Ежемесячный объём производства мелющих стальных шаров диаметром от 40 до 120 мм составляет в совокупности 200-250 тонн.

Производство комплектующих для нефтедобывающего оборудования, в частности, соединительных муфт НКТ, НКМ, от 60 до 114 мм, – около 20 тысяч штук ежемесячно.

**– Сегодня НЛМЦ уже имеет стабильный список контрагентов, настроенных на длительное сотрудничество.**

**Кто они? За счёт каких мер планируете расширять этот список?**

– Сейчас наши основные заказчики – Группа «ЧТПЗ – ПНТЗ», ПАО «Уралмашзавод», ООО «МРК» Магнитогорск, ООО «Сибирский цемент», АО «Серовский механический завод», ПАО «Серовский завод ферросплавов», АО «Богословское рудоправление» и т. д.

Предприятие активно ведёт поиск новых контрагентов, в том числе и принимая активное участие в электронных торгах по интересующим нас позициям.

**– На этот год намечено окончание строительства нового цеха металлоконструкций. Какие возможности он даст заводу?**

– Новый цех – это 1500 кв. метров производственных площадей, с перспективой увеличения производительности металлоконструкций вдвое и более. А также – увеличение количества рабочих мест.

**– Распоряжением Правительства РФ город Карпинск включён в список моногородов РФ с наиболее сложным социально-экономическим положением. Как деятельность предприятия влияет на это положение? Сотрудничаете ли с местной администрацией?**

– Предприятие активно сотрудничает с администрацией Карпинска, поддерживает социально-экономические программы в городе. Мы являемся членами Уральской ТПП, активно и плодотворно сотрудничаем со Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства. Благодаря поддержке Уральской ТПП и СОФПП наше предприятие готовит пакет документов для принятия участия совместно с Фондом моногородов в софинансировании строительства современного литейного цеха.

**– Расскажите о своём коллективе: сколько человек трудится на заводе, каких специальностей? Существует ли дефицит квалифицированных кадров? И какие вы видите пути его устранения?**

– В настоящее время на предприятии работает 100 человек – как по основному трудовому договору, так и по договорам подряда. Руководство заводом возложено на



Дарью Дамировну Авхадееву, имеющую опыт работы в машиностроительном секторе.

Пока мы ощущаем дефицит специалистов таких профессий, как токарь-фрезеровщик, расточник и т. д. Но мы активно сотрудничаем с Карпинским техникумом, принимаем на стажировку его выпускников и готовы предоставить им работу.

Из практики мне известно, что коллектив на новом предприятии формируется 3-4 года, а на производстве – и того более, но у нас уже появился костяк, включающий и людей, работавших ещё на ЗГМ. Среди них есть отличные профессионалы, мы их ценим. Думаю, что со временем проблема с кадрами полностью решится, в том числе и за счёт перспективной молодёжи.

**– Какова география ваших продаж и обслуживания? Ваши изделия расходятся только в пределах Свердловской области или идут в другие регионы? Планируете ли расширение географии обслуживания и поставок?**

– География поставок – УрФО, ХМАО, Сибирь, Дальний Восток. Одна из основных наших целей – это расширение географии наших потребителей и заказчиков как в России, так и за её пределами.

**– Какие планы у Надеждинского литейно-механического центра на ближайшие годы?**

– Основные задачи – загрузить производство на 100%, увеличить объём выпуска качественной, конкурентоспособной продукции и максимально модернизировать производственное оборудование. А также – сформировать на предприятии коллектив, состоящий из настоящих профессионалов.

В ближайшие три-четыре года надеемся также реализовать проект строительства современного литейного цеха.

**Беседовала Елена Александрова**





## Nadezhdinsky Foundry and Mechanical Center:

**N**adezhdinsky Foundry and Mechanical Center (NLMC), located in Karpinsk, seems to be a very young company. However, its history goes back to the distant military 1943rd, when Karpinsky Rudoremontny Plant was founded. The history began even before the Great Patriotic War, in 1939, when Moscow subway workers, sent to Ugolny settlement by Lazar Kaganovich's order, built workshops for repair of excavator and railway equipment. According to the history of the Mining Machine Building Plant, better known to the residents as Rudoremontny, it is possible to write a chronicle of the domestic industry development during 80 years. The plant experienced hard times, it was idle for several years. And then it was reborn as Nadezhdinsky Foundry and Mechanical Center LLC. The revival of the plant on the basis of the former enterprise clearly fits into the regional development strategy outlined by Yevgeny Kuyvashev, the Governor of the Sverdlovsk Region, who stressed the need to "preserve the fundamental, developing nature of the Urals, elaborate and prepare conditions for the growth of traditional industries in the region, first of all, mining, metallurgy and machine-building."

We talked to Sergei Pryagaev, the Commercial Director of the young enterprise that continues the good Urals traditions.

# TRADITIONS AND INNOVATIONS

– Mr. Pryagaev, before production was launched you had to overcome a lot of difficulties as the infrastructure of the former Mining Machine Building Plant which had been idle for three years and on the basis of which the enterprise was created was in a deplorable condition. Could you tell us how it all started?

– Almost the whole year 2017 we were engaged in repair of communications, heating system, roofing of the workshops. In parallel, we restored the machines and equipment of the plant. We concluded contracts for electricity supply and consumption, prepared documents necessary for gas supply and heating of production facilities. The restoration process was labor-intensive and required serious investment.

– What is NLMC today: infrastructure, buildings, equipment? Do you use advanced

technologies? Where is the plant located?

– Today the plant is a factory management, two workshops for mechanical processing of parts, metal structures workshops, production of steel grinding balls, components for oil production equipment, a central laboratory as well as a gas boiler room and a canteen.

The company has purchased on lease modern lathes produced in South Korea, bought a number of machines for the production of grinding balls, and for the workshops for mechanical processing.

The plant is located in the north of the Sverdlovsk Region, four hundred kilometers from Yekaterinburg. Our closest neighbours are the cities of Krasnoturyinsk, Serov, Severouralsk, Volchansk.

– You make spare parts for career excavators, carriages, couplings to pump-

compressor pipes, metal constructions, grinding bodies, you are engaged in heat treatment of metal, distribution and pressing of spare parts, you repair the attached equipment of career technics. From this list it is clear that the activity of the enterprise is very diverse and multidirectional. But it is difficult for the reader without special education to understand what most of the items on this list mean. Clarify us, please, in simple words!

– The company has preserved a significant part of the nomenclature of products manufactured by the Mining Machine Building Plant, in terms of equipment for crawler mounted mining shovels. But since many modern mining enterprises have modernized their production equipment in recent years, the demand for such products has decreased. At present, our company specializes in the manufacture of parts



for the metallurgical sector in terms of mechanical processing of parts, we have launched a production line of steel grinding balls with diameters from 40 to 120 mm for the mining industry. We also produce metal constructions according to customer's drawings.

**- What is the productivity of the company?**

- We plan to reach the volume of 200 tons per month for metal constructions, in perspective, by the end of 2020 we plan to reach 400 tons.

Monthly production volume of grinding steel balls in diameter from 40 to 120 mm makes in aggregate 200-250 tons.

Production of components for oil extraction equipment, in particular, connecting couplings of NKT, NKM, from 60 to 114 mm, is about 20 thousand pieces per month.

**- Today NLMC already has a stable list of partners for a long term cooperation. Who are they? Due to what measures do you plan to expand this list?**

- Now our main customers are the Chelpipe Group, PJSC Uralmashzavod, MRK LLC Magnitogorsk, Siberian Cement LLC, Serov Mechanical Plant JSC, Serov Ferroalloy Plant JSC, JSC Bogoslovskoe Rudoupravlenie, etc.

The company actively looks for new contractors, including taking an active part in electronic trading on the interesting positions.

**- This year it is planned to finish the construction of the new metal structures workshop. What opportunities will it provide to the plant?**

- The new workshop is 1500 square meters of production space, with the prospect of increasing the productivity of metal structures twice or more. Besides, it will increase the number of workplaces.

**- By the order of the Government of the Russian Federation, the city of Karpinsk is included in the list of monocities of the Russian Federation with the most complicated social and economic situation. How does the company's activity influence this situation? Do you cooperate with the local administration?**

- The enterprise actively cooperates with the Karpinsk administration, supports social and economic programs in the city. We are members of the Urals Chamber of Commerce and Industry, we actively and fruitfully cooperate with the Sverdlovsk Regional Business Support Foundation. Thanks to the support of the Urals Chamber of Commerce and Industry and SOFP, our enterprise prepares a package of documents for participation together with the Monocities Fund in co-financing the construction of a modern foundry.

**- Tell us about your team: how many people work at the plant; what professions are they? Is there a shortage of qualified personnel? And what ways do you see of its correction?**

- At present 100 people work at the plant - both under the basic labor contract and under subcontracts. The management of the plant is entrusted to Darya Damirovna Avkhadeeva, who has experience in the machine-building sector.

At the moment we feel the deficit of specialists of such professions as a milling turner, a borer, etc. But we actively cooperate with Karpinsk Technical School, accept its graduates for internship and are ready to provide them with a job.



From practice I know that the collective at the new enterprise is formed for 3-4 years, and on production - even longer, but we already have a backbone, including people who worked at the Sealing Materials Plant. There are excellent professionals among them, and we appreciate them. I think that the problem with personnel will be completely solved in future, including at the expense of promising young people.

**- What is the geography of your sales and service? Are your products distributed only within the Sverdlovsk Region or go to other regions? Do you plan to expand the geography of service and supplies?**

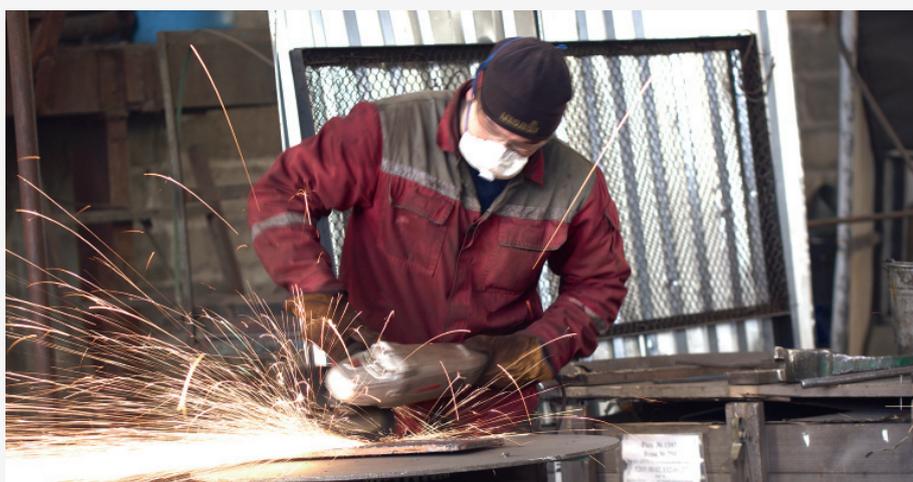
- The Urals Federal District, Khanty-Mansi Autonomous Area, Siberia, Far East - that is the geography of deliveries. One of our main goals is to expand the geography of our customers and consumers both in Russia and abroad.

**- What plans does the Nadezhdinsky Foundry and Mechanical Center have for the coming years?**

- The main tasks are 100% production load, higher output of high-quality, competitive products and maximum modernization of the production equipment. We also strive to organize a team at the enterprise consisting of real professionals.

In the next three or four years we also hope to implement the project of the modern foundry construction.

**The interview was taken by Elena Alexandrova**



# От эвакуационного завода до лидера в разных областях строительства:

## ПУТЬ КОМПАНИИ «СТРОЙДОРМАШ»



**АО** «Стройдормаш» – современное машиностроительное предприятие с огромным опытом в разработке и производстве бурильно-крановых машин и сваебойных установок. Техника «Стройдормаш» эксплуатируется при проведении различных строительных работ во всех регионах России, странах СНГ и дальнего зарубежья. Основные области применения техники компании – электросетевое строительство, строительство фундаментов зданий и сооружений промышленного и гражданского назначения, обустройство нефтяных и газовых месторождений, строительство нефтегазопроводов, путепроводов и в геологических исследованиях. Среди стратегических партнёров АО «Стройдормаш» – РЖД, «Лукойл», «Роснефть», «Газпром», «Сургутнефтегаз», «Ростелеком», «Газпром комплектация», Uzbekenergo, Uzbekneftegaz, «Казакстан темір жолы», KEGOC, «Казакхтелеком», региональные энергосистемы. О пути, пройденном компанией, основных направлениях производства и планах развития нам рассказал генеральный директор Александр Гвоздик.

«**МЫ УВАЖАЕМ СВОИХ ПАРТНЁРОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. МЫ ЦЕНИМ ИХ РЕПУТАЦИЮ И ВРЕМЯ**»

– Ваш завод был построен в годы восстановления СССР после Великой Отечественной войны. Производственные мощности эвакуировали из Ленинграда. Что для вас значит история вашего предприятия и какие основополагающие принципы лежат в деятельности «Стройдормаш»?

– История любой компании – это её путь к успеху. «Стройдормаш» прошёл путь от принятия эвакуированных мощностей, освоения военной продукции до превращения в профильную компанию для энергетического и строительного рынков. Как и на любом предприятии с многолетней историей не всегда всё было гладко. В разное время на предприятии возникали трудности в системах управления, организации производства, сбыте. Но чаще всего – успешное развитие и внедрение новых продуктов, выпуск современной техники для развития страны в целом и бизнеса наших ключевых потребителей. Сейчас мы ежегодно выпускаем как новинки для рынка бурильных и строительных машин, так и традиционную технику, которая и поныне пользуется широким спросом среди постоянных покупателей. Она проста и удобна в применении, ремонтпригодна, неприхотлива в обслуживании и к условиям эксплуатации в любых регионах и климатических зонах России и других стран.

Пожалуй, самое искреннее чувство, которое у меня возникает – это гордость. Гордость за имя компании, за историю и успех нашей продукции. Сейчас «Стройдормаш» заслуженно занимает лидирующие позиции в Российской Федерации, да и в других странах СНГ в сфере бурильно-крановых машин.

Базовым принципом деятельности «Стройдормаш» остаётся взаимовыгодное сотрудничество с клиентами. Мы уважаем своих партнёров и потребителей. Мы ценим их репутацию и время.

– С декабря 2019 года вы стали новым директором компании. Какие шаги стали для вас первоочередными в работе?

– Будем считать это новым периодом в становлении «Стройдормаш». Отход акционеров от оперативного управления означает лишь одно – подготовлен прочный и устойчивый фундамент для дальнейшего развития компании. Это отличное репутационное решение. Компания открыта к непрерывному совершенствованию. Первоочередная задача, которую я обозначил, – это развитие цифровых автоматизированных систем управления производством. Увеличение заказов на бурильно-крановую технику не в полной мере позволяет быстро реагировать в производстве на запросы рынка. Есть узкие места, есть над чем работать. Сейчас очень важно создать баланс между возможностями компании и запросами с рынка.

– Среди ведущих партнёров компании числятся крупнейшие российские и зарубежные корпорации. Какие преимущества делают вас востребованными на рынке? Что делается для сохранения стратегических партнёров?

– Наши преимущества – «быстрее, качественнее и надёжнее». А самое главное, мы производим то, что нужно нашим клиентам. Ведь разработка и внедрение новых продуктов на «Стройдормаш» – это результат двусторонних коммуникаций. Ежеквартально у нас проходят совместные технические советы с ведущими специалистами предприятий энергетической и строительной отраслей. Мы ушли от единичных поставок техники и нацелены на комплексное решение механизации процессов и оптимизации парка специальных машин у наших потребителей. Мы готовы менять собственные процессы в соответствии с потребностями наших стратегических партнёров. А это очень важно для максимизации общей полезности и развития долгосрочного сотрудничества.

«**МКМ-240. НИ ОДИН ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НЕ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ ПОДОБНЫЙ ПРОДУКТ**»

– В 2019 году главным проектом компании было создание многофункционального крана-манипулятора МКМ-240. В чём актуальность данного проекта?



– В последнее время изменились условия обслуживания линий электропередачи и воздушных линий (ВЛ) у наших клиентов. Изменение рельефов местности, развитие точечной застройки, рост инфраструктуры дорог – всё это ведёт за собой ограничения по доступности рабочего пространства. Часто просто нет возможности подъехать непосредственно к опоре ВЛ и максимально быстро выполнить работы традиционными методами и с использованием специальных бурильно-крановых машин. Мы учли эти тенденции, проанализировали требования к техническим характеристикам подобной техники. Оказалось, что ни один отечественный производитель не может предложить подобный продукт. А иностранные аналоги стоят дорого. Так появился МКМ-240 с увеличенным вылетом стрелы и высокой скоростью вращения. Сейчас данный продукт активно используют ПАО «Россети» и АО «РЖД» в своих проектах, в том числе в рамках программы по импортозамещению.

«**МЫ АКТИВНО ИЗУЧАЕМ МИРОВОЙ ОПЫТ ПО РАЗРАБОТКЕ И ВНЕДРЕНИЮ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ БУРЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ**»»

– Помимо проектов по импортозамещению есть что-то ещё?

– Безусловно. Мы в том числе имеем отношение к обеспечению обороноспособности страны. Для МО РФ нами разработана уникальная машина для строительства

быстровозводимых мостов и объектов на воде, а также для работ на ж/д путях и переправах. Помимо бурения, наша УБМ-85М способна погружать винтовые сваи. Такая техника позволяет существенно сократить время строительства временных переправ. А это крайне важно при возникновении чрезвычайных ситуаций. Машина прошла процесс постановки на вооружение российской армии. В 2020 году пройдут первые поставки.

– Развитие любой компании связано с применением новых технологий. Какие ставит перед собой «Стройдормаш» в рамках усовершенствования деятельности организации?

– Мы активно изучаем мировой опыт по разработке и внедрению новых технологий на рынке бурения. На сегодняшний день наши конструкторы плотно сотрудничают с гражданскими и военными проектными организациями. Мы совместно прорабатываем освоение перспективных технологий в строительстве. Наша новая техника разрабатывается исключительно для совершенствования выполнения тех или иных работ и сокращения издержек оптимизации процессов и бизнеса наших клиентов.

– Каким вы видите развитие компании на внутреннем и внешнем рынках?

– География поставок продукции «Стройдормаш» расширяется с каждым годом. Сейчас она охватывает все регионы Российской Федерации. Также поставка осуществляется в страны дальнего и ближнего зарубежья. В настоящее время компания реализует концепцию подключения к международным производственным цепям через сотрудничество с производителями шасси. Мы привлекаем и государственные компании, которые заинтересованы в развитии товарооборота между странами: Российский экспортный центр, Торгово-промышленные палаты. Есть долгосрочные программы с рядом государственных органов и министерств в странах СНГ в сфере энергетики, железнодорожного строительства, в нефтегазовом и геологическом секторе. Получаем активный интерес и целевые запросы на разработку спецрешений по бурению и от частных и государственных компаний из стран Африки, Латинской Америки и т. п. Сегодня в условиях нестабильности экономической и политической ситуации в мире как никогда требуются надёжные партнёры и хорошо зарекомендовавшая себя качественная техника.



From an emergency plant to the leader in different areas of construction:

# THE WAY OF STROYDORMASH

JSC Stroydormash is a modern machine-building company with an extensive experience in the design and manufacture of drilling rigs and pile driving equipment. Stroydormash machinery is used for various construction works in all regions of Russia, CIS countries and abroad. The main areas of application of the equipment produced by the company are power grid construction, construction of basements for industrial and civil buildings, development of oil and gas fields, construction of oil and gas pipelines, overpass pipelines and geological research. Among the strategic partners of JSC Stroydormash are RZD, Lukoil, Rosneft, Gazprom, Surgutneftegaz, Rostelecom, Gazprom Komplektatsiya, Uzbekenergo, Uzbekneftegaz, Kazakhstan Temir Zholy, KEGOC, Kazakhtelecom, regional energy systems. Alexander Gvozdiik, CEO of the company, told us about the way the company has covered, the main production directions and development plans.



<< **WE RESPECT OUR PARTNERS AND CONSUMERS. WE VALUE THEIR REPUTATION AND TIME** >>

– *Your plant was built in the years of the USSR reconstruction after the Great Patriotic War. Production facilities were evacuated from Leningrad. What does the history of your enterprise mean to you, and what are the fundamental principles of the Stroydormash activity?*

– The history of any company is its path to success. Stroydormash has made its way from accepting evacuated facilities, developing military products to becoming the specialized company on energy and construction markets. As every company with a long history, it had its own obstacles while development. At different times the company faced difficulties in management systems, organization of production and sales. But most often – the prosperous development and introduction of new products, production of modern technology for the development of the country as a whole and the business of our key customers. Nowadays, we annually produce both new models for the market of drilling and construction machines, and traditional equipment, which is still in great demand among regular customers. It is simple and convenient in use, maintainable, unpretentious in service and in operating environment in any regions

and climatic zones of Russia and other countries.

Pride is perhaps the sincerest feeling that I have. Pride for the name of the company, for its history and success of our products. Stroydormash rightfully holds leading positions in the Russian Federation and CIS countries in the field of drilling and rigging machines.

The basic principle of the company remains the mutually beneficial cooperation with clients. We respect our partners and customers. We value their reputation and time.

– *Since December 2019, you have become the new director of the company. What steps have you taken first in your work?*

– We consider this event as a new period in the Stroydormash establishment. The shareholders' withdrawal from operational management means only one thing – there is a solid and stable foundation for further development of the company. This is an excellent reputational decision. The company is open to continuous improvement. The primary task I have outlined is the development of digital automated systems for production management. The increase in orders for drilling and rigging equipment does not fully allow the company to respond quickly to market demands. There are certain issues, there are things to work on. Now it is very important to create a balance between the capacity of the company and the demands of the market.



- *The leading partners of the company include the largest Russian and foreign corporations. What advantages make you demanded in the market? What do you do to keep your strategic partners?*

- Our advantages are "faster, better and safer". And the main thing is that we produce exactly what our clients need. After all, the development and implementation of new products at Stroydormash is the result of bilateral communications. Every quarter we have joint technical advice with the leading specialists of energy and construction companies. We have moved away from a few equipment deliveries and are aimed at a comprehensive solution for the process mechanization and optimization of the special machinery inventory of our customers. We are ready to change our own processes in accordance with the needs of our strategic partners. And this is very important for maximizing the overall efficiency and developing long-term cooperation.

### << MKM-240. NO DOMESTIC MANUFACTURER CAN OFFER SUCH A PRODUCT >>

- *In 2019, the company's main project was the creation of a multifunctional crane-manipulator MKM-240. What is the relevance of this project?*

- Recently, the terms of service of power transmission lines and overhead lines (AL) have changed for our customers. Terrain changes, development of hotspot construction, road infrastructure expansion - all this leads to limitations in the working space accessibility. There is often no possibility to drive directly to the overhead line support and to carry out the work as quickly as possible using traditional methods and special drilling and crane machines. We have taken these phenomena into account and analyzed the requirements to the technical characteristics of such equipment. It turned



out that no domestic manufacturer can offer such a product. Foreign analogues are expensive. This is how MKM-240 with increased outreach and high speed of the rotator has appeared. Now PJSC Rosseti and JSC Russian Railways actively use this product in their projects, including the import substitution program.

### << WE ACTIVELY STUDY THE WORLD EXPERIENCE IN DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF NEW TECHNOLOGIES IN VARIOUS AREAS OF THE DRILLING MARKET >>

- *Do you have any other projects besides import substitution?*

- Of course we have. Among other projects, we have to do with ensuring the country's defense capability. We have developed a unique machine for the Ministry of Defense of the Russian Federation for construction of fast-erecting bridges and objects on water, as well as for works on railway tracks and crossings. Besides drilling, our UBM-85M is capable of loading screw piles. This technique allows

to reduce significantly the construction time of temporary crossings. It is extremely important in case of emergency situations. The equipment has been put into service by the Russian army. The first deliveries will take place in 2020.

- *Development of any company is connected with the use of new technologies. What goals does Stroydormash set out to improve its operations?*

- We actively study the world experience in development and implementation of new technologies in various areas of the drilling market. Our designers closely cooperate with civil and military design organizations. Together we work out the development of advanced technologies in construction. The new equipment is developed exclusively to improve the performance of certain works and reduce costs of optimizing processes and business of our clients.

- *How do you see the development of the company on the domestic and foreign markets?*

- The geography of Stroydormash supplies is expanding every year. Now it covers all regions of the Russian Federation. The company also supplies its products to distant and near abroad countries. At present the company implements the concept of connection to international production chains through cooperation with chassis manufacturers. We also attract state companies that are interested in developing trade turnover between the countries: The Russian Export Center, Chambers of commerce and industry. There are long-term programs with a number of government agencies and ministries in the CIS countries in the energy, railway construction, oil and gas and geological sectors. We receive active interest and target requests for development of special drilling solutions from private and state companies from Africa, Latin America, etc. Today, in the conditions of unstable economic and political situation in the world the reliable partners and well-proven quality equipment are needed more than ever.



Компания Cetes Cosmetics, имеющая производство в г. Ногинске Московской области, является производственным подразделением группы «Орифлэйм». Олег Акилбаев, генеральный директор компании в России, рассказал в интервью нашему журналу о производственных мощностях завода в Ногинске и об основных направлениях работы предприятия. «Продолжая оставаться эксклюзивным производителем для бренда «Орифлэйм», Cetes Cosmetics открыта для внешних партнёров –



известных косметических брендов и российских компаний-ритейлеров», – говорит господин Акилбаев. Российская фабрика была открыта несколько лет назад и представляет собой ультрасовременное производство, ориентированное на изготовление продукции для макияжа, ухода за кожей и волосами и личной гигиены. Удобное расположение фабрики в Московской области является стратегически важным для обслуживания крупных международных брендов, а также местных розничных торговых сетей.

## УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ И ГАРАНТИРОВАННОЕ КАЧЕСТВО

**– Когда-то было сказано, что мощностей завода в Ногинске хватит, чтобы обеспечить нужды российского потребителя и стран СНГ. Каковы мощности завода в Богородском индустриальном парке сегодня? Удаётся выполнять цели, которые вы ставите перед собой? Расскажите о них и об их реализации.**

– Наша компания выпускает более 120 наименований средств личной гигиены, ухода за волосами и кожей. Мы также являемся крупнейшим производителем губных помад, бальзамов и блесков для губ в России. На сегодняшний момент максимальная мощность производства при трёхсменном графике составляет более 150 млн единиц продукции в год. Наши рыночные исследования показывают, что мы можем быть конкурентоспособны и заполнить пробел на российском рынке, предлагая ультрасовременные производственные мощности, соответствующие западноевропейским стандартам.

**– Какие производственные линейки запущены сегодня? Какие продукты выпускаются?**

– Наши производственные мощности сегодня включают 4 современные линии по выпуску средств личной гигиены и

10 линий по производству цветной косметики. Выпускаем широкий ассортимент средств личной гигиены, средств по уходу за волосами и кожей, декоративной косметики.

**– На ближайшие годы вам хватит одного нового завода? Какого размера инвестиции реализованы на этом предприятии на сегодняшний день?**

– В строительство нашего завода было инвестировано более 150 млн евро. И да, нам хватит его на ближайшие годы. Наша задача состоит не в увеличении мощностей сейчас, а в более эффективном использовании имеющихся. Максимальная мощность определяется производительностью на текущий момент. С момента запуска фабрики производительность по производству средств личной гигиены и кремов увеличилась на 40%, а по деко-

ративной косметике – на 17%. Это стало возможным благодаря развитию культуры «Бережливое производство» и философии «Кайдзен» – системе непрерывных улучшений. Мы постоянно продолжаем работу в этом направлении и надеемся, что довольно амбициозные планы 2020 года также будут реализованы на наших текущих мощностях.

**– Каких результатов добились, работая в Богородском индустриальном парке?**

– У нас полный цикл производства: из набора первичных ингредиентов мы готовим косметическую массу и потом её расфасовываем. За эти четыре года фабрика расширила линейку производимой продукции за счёт средств для ухода за кожей (эмульсии и простые кремы) и новых видов декора-





тивной косметики – тени для век, бальзамы в баночках и эликсиры для губ. В прошлом году мы начали выпускать тушь для ресниц, успешно запустили производство безводной тональной основы. В этом – начали выпуск ополаскивателя для полости рта. Помимо выпуска продукции «Орифлэйм», мы заключили контракты с известными международными брендами на производство продукции. Порядка 250 000 евро было дополнительно инвестировано в развитие контрактного производства. Благодаря реализации этого проекта в 2019 году объём продаж вырос на 20%. В 2020 году планируемый объём выпускаемой продукции – 10 млн единиц.

**– Можете рассказать, насколько вам комфортно работать в «Парке Ногинск»?**

– ООО «Сетес Косметикс», компания группы «Орифлэйм», обосновалась в индустриальном парке с 2011 года. Индустриальный парк «Богородский» оказывает поддержку в вопросах, связанных со строительством, обслуживанием и эксплуатацией нашего комплекса. Я бы хотел отметить, что успешное развитие и сотрудничество с индустриальным парком Ногинска связано с тем, что парком руководит Карцов Олег Васильевич. Богородский индустриальный парк был и остаётся одним из ведущих индустриальных парков в России и нацелен как на постоянное развитие собственной базы, так и на создание благоприятной инвестиционной среды для резидентов парка. В настоящее время индустриальный парк обладает всем набором промышленной инфраструктуры, который позволяет успешно осуществлять бизнес. Эта промышленная территория не стоит на месте, развивает образовательную деятельность и социально-культурную сферу в интересах резидентов.

**– В одном из интервью было сказано, что, возможно, западные производители ингредиентов откроют производства в России, либо российские производители начнут выпускать**

**компоненты, которые сейчас производятся за границей. Это произошло или вы привозите компоненты из-за рубежа? А если да, что именно производят в России?**

– Являясь частью международной компании, мы несём ответственность за стабильное качество нашей продукции и поэтому вынуждены предъявлять максимально высокие требования к поставщикам. Мы продолжаем использовать ингредиенты квалифицированных и сертифицированных поставщиков, в основном это компании с мировыми именами. Они способны обеспечить постоянное, стабильное качество сырья и упаковки. Но мы также работаем с российскими поставщиками, и их доля растёт. Многие отечественные производители сейчас расширяют ассортимент и уделяют большое внимание качеству. Например, сегодня мы покупаем бутылки в России, а раньше привозили их из Германии. Этикетки покупаем в Подольске, а ранее привозили из Польши. В целом порядка 50% ингредиентов мы сейчас закупает в России и изучаем возможности по увеличению этого показателя.

**– Известно, что открылась новая линейка производства губных помад. Насколько она интересна современным женщинам, что придумали ваши технологи нового для своих покупательниц? И какое содержимое у вашей косметической продукции? Шведское качество ингредиентов гарантировано на производстве в России?**



– Мы следим за трендами рынка, работаем с визажистами и блогерами. Среди последних новинок, например, помада Giordani Gold Iconic Matte Lipstick Relaunch («Икона стиля»). В январе мы начали производство, а сегодня она уже доступна к заказу по каталогу. Это новая помада с матовыми оттенками. Её богатая кремовая текстура, плотное покрытие и глубокие насыщенные оттенки помогают создавать чувственный и изысканный образ. Giordani Gold Iconic Matte Lipstick Relaunch («Икона стиля») обеспечивает насыщенный цвет и матовое покрытие, придаёт ощущение комфорта на целый день благодаря маслу арганы, легко наносится, SPF 12 защищает губы от первых возрастных изменений. В целом, российскому рынку мы готовы предложить лучшее – успешный опыт на мировом рынке косметики и высококачественное и гибкое производство. И шведское качество гарантировано, безусловно.

**– Как вы занимаетесь продвижением своей продукции? Сетевой маркетинг по-прежнему в приоритете? Какими инструментами рекламы вы пользуетесь чаще всего? Какой самый действенный в нашей стране, на ваш взгляд?**

– «Орифлэйм» по-прежнему является международной косметической компанией прямых продаж, работающей в более чем 60 странах мира. На текущий момент насчитывается около 3,6 млн независимых консультантов во всём мире. Только подумайте: консультанты «Орифлэйм» есть во всех уголках земного шара, настоящее мировое сообщество влюблённых в красоту, с участниками которого возможно общаться в социальных сетях и мессенджерах, обмениваться идеями и делиться опытом. И, конечно, познакомиться лично на мероприятиях компании!

**– Какая ещё новая продукция компании «Орифлэйм» появится в ближайшем будущем?**

– Это новинки в направлении личной гигиены, будут новые помады и тушь в линейке The One, освежающий крем для ног с запахом яблока и мяты, новые наименования в детской серии.

**T**he Cetes Cosmetics company, which has production in Noginsk, Moscow Region, is the production unit of the Oriflame group. Oleg Akilbaev, the CEO of the company in Russia, spoke in the interview with our magazine about the production capacities of the plant in Noginsk and the main directions of work of the enterprise. “Continuing to remain the exclusive manufacturer for the Oriflame brand, Cetes Cosmetics is open to external partners – well-known cosmetic brands and Russian retailers,” says Mr. Akilbaev. The Russian factory was founded several years ago and is an ultramodern production focused on the manufacture of beauty products: makeup, skin and hair care and personal hygiene. The convenient location of the factory in the Moscow region is strategically important for serving large international brands, as well as local retail chains.



## SUCCESSFUL DEVELOPMENT AND GUARANTEED QUALITY



*– Once it was said that the capacity of the plant in Noginsk is enough to meet the needs of Russian consumers and the CIS countries. What are the capacities of the plant in the Bogorodsky Industrial Park today? Do you manage to fulfill the goals set for yourself? Tell us about them and their implementation.*

– Our company produces more than 120 items of personal care, hair and skin care products. We are also the largest manufacturer of lipsticks, balms and lip

glosses in Russia. At present, the maximum production capacity with a three-shift schedule is more than 150 million units per year. Our market research shows that we can be competitive and fill the gap on the Russian market by offering ultra-modern production facilities that meet Western European standards.

*– Which production lines are launched today? Which products are manufactured?*

– Our production facilities today include 4 modern lines for the production of personal care products and 10 lines for the production of color cosmetics. We produce a wide range of personal care products, hair and skin care products, and makeup products.

*– Is one big factory enough for you for the next few years? How much investment has been realized at this plant to date?*

– Over 150 million euros were invested in the construction of our plant. And yes, we have enough for the coming years. Our task is not to increase capacities now, but to use existing facilities more efficiently. Maximum capacity is determined by the current productivity. Since the launch of the factory, the production capacity of personal care products and creams has increased by 40%, and for decorative cosmetics – by 17%. This was possible thanks to the development of the lean manufacturing culture and the Kaizen philosophy, a system of continuous improvements. We constantly work in this direction and hope that our ambitious plans for 2020 will also be implemented at our current facilities.

**- What are the results achieved by working in the Bogorodsky Industrial Park?**

- We have a full production cycle: from a range of basic ingredients we prepare cosmetic mass and then pack it. Over these four years, the factory has expanded its range of skin care products (emulsions and simple creams) and new types of decorative cosmetics – eye shadows, balms in jars and lip care elixirs. Last year we started to produce mascara for eyelashes and successfully launched the production of water-free skin foundation. This year, we started the production of oral rinse. In addition to Oriflame products, we have signed contracts with well-known international brands for the manufacturing of products. About 250,000 euros were additionally invested in the development of contract production. Thanks to this project, sales increased by 20% in 2019. In 2020, the planned production volume is 10 million units.

**- Can you tell me how comfortable it is for you to work at the Noginsk Park?**

- Cetes Cosmetics LLC, a company of the Oriflame group, has settled in the industrial park since 2011. Bogorodsky Industrial Park provides support in matters related to the construction, maintenance and operation of our complex. I would like to note that the successful development and cooperation with the industrial park of Noginsk is due to the fact that the park is led by Oleg V. Kartsov. The Bogorodsky Industrial Park has been and remains one of the leading industrial parks in Russia and is aimed at both the continuous development of its own base and the creation of a favorable investment environment for residents of the park. Currently, the industrial park has the entire set of industrial infrastructure, which allows to carry out business successfully. This industrial territory develops educational activities and socio-cultural sphere in the interests of residents.

**- It was said in one of the interviews that it is possible that Western ingredient manufacturers will start manufacturing in**



**Russia, or that Russian manufacturers will start manufacturing components that are currently manufactured abroad. Has this happened, or do you bring components from abroad? And if so, what exactly is produced in Russia?**

- As part of the international company, we are responsible for the consistent quality of our products and therefore have to make the highest possible demands on our suppliers. We continue to use ingredients from qualified and certified suppliers, mainly world renowned companies. They are able to ensure constant, stable quality of raw materials and packaging. But we also work with Russian suppliers, and their share is growing. Many domestic manufacturers currently expand the range of products and pay great attention to quality. For example, today we buy bottles in Russia, and earlier we brought them from Germany. We buy labels in Podolsk, and earlier we used to bring them from Poland. In general, we now buy about 50% of the ingredients in Russia and study opportunities to increase this figure.

**- It is known that a new line of lipstick production has opened. How interesting is it to modern women? What have your technologists come up with for their new customers? And what is the content of your**

**cosmetic products? Is the Swedish quality of ingredients guaranteed in production in Russia?**

- We monitor market trends, work with makeup artists and bloggers. Among the latest innovations, for example, we can mention Giordani Gold Iconic Matte Lipstick Relaunch (Icon of Style). We started production in January, and today it is already available for order from the catalog. This is a new lipstick with matte shades. Its rich creamy texture, dense coating and deep rich shades help to create a sensual and sophisticated look. Giordani Gold Iconic Matte Lipstick Relaunch (Icon of Style) provides a rich color and matte finish, gives a feeling of comfort for the whole day thanks to argan oil, is easy to apply, SPF 12 protects lips from the first age-related changes. We are ready to offer the Russian market the best – successful experience on the global market of beauty products and high-quality and flexible production. And Swedish quality is guaranteed, of course.

**- How do you promote your products? Is network marketing still a priority? What advertising tools do you use most often? What is the most effective in this country, in your opinion?**

- Oriflame is still a global beauty company selling direct in over 60 countries. Currently, there are about 3.6 million independent consultants worldwide. Just think about it: Oriflame consultants are in all corners of the globe, they form a real world community of beauty lovers, with whom it is possible to communicate on social networks and instant messengers, exchange ideas and share experiences. And, of course, meet in person at the company events!

**- What other new Oriflame products will appear in the near future?**

- There will be novelties in personal hygiene products, new lipsticks and mascara in The One line, refreshing foot cream with the fragrance of apple and mint, new items in the children series.





ПИДЖАКИ



ПАЛЬТО



МУЖСКИЕ КОСТЮМЫ



БРЮКИ



ТКАНИ



СОРОЧКИ



ЖЕНСКИЕ КОСТЮМЫ

**RUBLEFFKA**  
BOUTIQUE ATELIER

г.Екатеринбург  
проспект Ленина, д. 25  
(ТЦ «Европа»), бутик 2.112  
тел: +7 343 346-33-27

г. Москва, выездной сервис по  
предварительной записи  
тел. +7 985 335 49 99

[www.rubleffka-fashion.com](http://www.rubleffka-fashion.com)



[rubleffka\\_men](#)  
[rubleffka\\_lady](#)



ОБУВЬ



Таша РУБЛЁВА, модный дом Rubleffka:

## «С НАМИ – ОПЫТ, ВКУС И ДОВЕРИЕ КЛИЕНТОВ!»

**В**опрос о том, кто должен шить «парадную» одежду и у кого это лучше получается, у женщины или у мужчины, вероятно, встал вскоре после того, как человек изготовил первую иголку из рыбьей или звериной кости, то есть более 40 тысяч лет назад. Правда, тогда ещё никаких «статусных» одежд не было, а была (если повезёт) – единственная шкура, шитая при помощи жил. Но с тех пор, как человеческое общество разделилось на «вождей» и прочих, у первых появились собственные портные. И в основном они были мужчинами, как и подавляющее число ремесленников. Цивилизация издревле предписывала женщине семейные заботы, а мужчине – профессию. Но женщины уже очень давно пытались это оспорить, по крайней мере – в портновском деле.

Во Франции, многие века остававшейся законодательницей мод, долгие годы даже женские платья могли шить исключительно портные-мужчины. На долю портних оставались нижние юбки, жакеты, ночные рубашки, одежда для маленьких детей. В принципе, они могли шить и платья, но

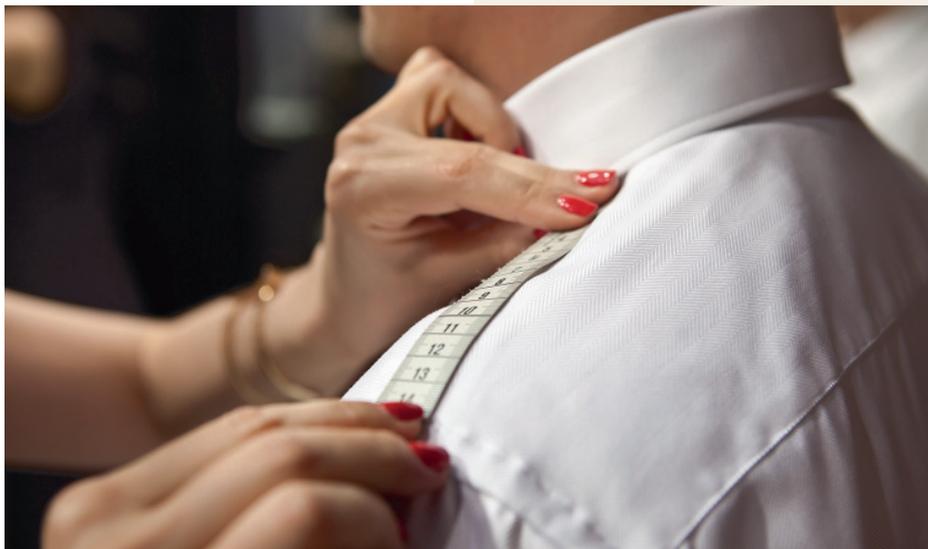
только тайно, ведь это было нарушением закона!

И лишь в 1652 в гильдию портных начали принимать женщин. А ещё четверть века спустя появилась и гильдия портних: общество решило, что «более пристойно позволить женщинам одеваться с помощью своего же пола». Портнихи могли шить многое, однако самые дорогие предметы дамского туалета оставались за портными, они же вне конкуренции одевали мужчин. Но вскоре дамы стали носить платья-мантуи. Согласно уставу гильдии, портниха не могла шить лиф дамского платья, а на мантую запрета не было. Так женщинам достался почти весь рынок одежды, за исключением придворных нарядов. А потом настала эра романтизма, которую вполне можно назвать «эпохой модисток». Мужского же варианта этого слова вообще не существовало!

В двадцатом веке среди самых блистательных звезд моды уже чуть ли не половину составили женщины: Жанна Пакен и Мадлен Вионне, Коко Шанель и Эльза Скиапарелли, Нина Риччи и Вивьен Вествуд – и это отнюдь не полный список.

«Хороший портной шьёт костюм так, что мы его носим, «не замечая», словно собственную кожу», – написал как-то академик Дмитрий Лихачёв. И это замечательное свойство, право же, куда важнее того, чьей рукой шит костюм, мужской или женской! Владелица известного в Екатеринбурге модного дома Rubleffka Таша Рублёва знает о пошиве именно таких костюмов всё! Ведь она ведёт успешный бизнес по созданию одежды делового стиля почти 10 лет. Укрепившись на рынке, в прошлом году Таша расширила бизнес, открыв филиал своего модного дома в Москве. Пришлось жить «на два города», ведь новый филиал требовал постоянного внимания.

Это интервью мы начали готовить ещё до введения карантина из-за пандемии коронавируса и посвятить его планировали несколько другим вопросам. Сейчас филиалы модного дома Rubleffka работают в ограниченном режиме, продиктованном карантином: на выезд и дистанционно принимая заказы, – поэтому мы побеседовали с Ташей повторно, затронув и самые актуальные вопросы дня сегодняшнего.



**– Таша, перечень услуг в ателье по индивидуальному пошиву костюмов, как правило, стандартный. Но у вас он, судя по всему, сильно отличается от предлагаемого конкурентами?**

– Начнём с того, что мы не совсем ателье. Я и моя команда пропагандируем высокую культуру гардероба и делового имиджа как такового. Наша специализация – именно деловая одежда, которую мы создаём с учётом индивидуальных особенностей фигуры, образа жизни наших клиентов и поставленных ими задач. К этому вопросу мы подходим комплексно, закрывая все потребности наших клиентов, связанные с гардеробом: пошив костюмов, пиджаков, верхней одежды, обуви и всех аксессуаров. У нас есть своё производство в Екатеринбурге, мы также используем достижения лучших европейских фабрик-партнёров в Италии, Франции, Англии, и др. Помимо основной деятельности, занимаемся текущим обслуживанием гардеробов наших заказчиков: чисткой, профессиональной утюжкой и текущим ремонтом. Прибавьте к этому постоянно обновляемую готовую коллекцию и вы поймёте, в чём наше отличие от рядового ателье.

Мы абстрагируемся от сферы и слова «фэшн», исключая даже слишком уж избитое понятие «дизайнер», чуждое нашей целевой аудитории и даже в некоторой степени её отпугивающее. В работе с клиентами мы используем определение «эксперт-консультант», акцентируя внимание на высоком уровне компетентности и индивидуальном подходе к каждому заказчику, за которым закрепляется специалист.

Если говорить про создание индивидуальных изделий на фабриках в Европе, не стоит бояться, что в результате получится нечто «стандартное». Это не массовка, а индивидуальный пошив в промышленных условиях с применением самого современного оборудования и технологий. Основной плюс этого способа – скорость, при этом в работе может находиться сразу целый гардероб.

Для отправки на производство мы составляем технические карты, где прописываем все нюансы и конструктивные особенности, исходя из индивидуальных параметров фигуры клиента. Основываясь на этом, профессиональный мастер-портной разрабатывает лекало, что впоследствии гарантирует идеальную посадку и комфорт в носке. У нас представлен большой выбор фасонов и конструкций для классических и casual-костюмов, а также комплектов для особых мероприятий. Тем не менее, выбор моделей и размеров на фабриках всё-таки не безграничен, но и этот момент мы учли и на собственном производстве можем воплотить самую необычную идею. Кстати, мы работаем не только для бизнесменов, но и для бизнес-леди!

Для готовых коллекций я лично отбираю ткани, фурнитуру и конфигурацию изделий, исходя из последних тенденций и основ делового стиля. Мы всегда поддерживаем в наличии ассортимент базовых костюмов, пиджаков, сорочек, галстуков, смокингов. Но ведь жизнь делового человека состоит не только из бесконечных совещаний и официальных мероприятий, мы помним и про командировки, путешествия и встречи с друзьями. На этот случай в бутике модного дома представлен богатый выбор безупречных трикотажных изделий от наших итальянских партнёров.

**– В нашей стране ателье или мастерскими сходного профиля, как правило, руководят представительницы прекрасного пола. В массовом сознании россиянок такой бизнес относится к «сугубо женскому». Вы согласны с таким определением?**

– Да, руководство ателье и дизайн одежды в России – по большей части прерогатива женщин. Но не в области создания изделий для мужчин! Эта сфера во всём мире – отнюдь не «женский бизнес». И,

наверное, поэтому меня частенько спрашивают: как я умудряюсь работать в ней? Ведь женщине якобы не понять мужские желания и чувства при выборе одежды!

Ну а я отвечаю, что – да, женский взгляд на мужскую внешность, и костюм в том числе, сильно отличается от мужского. Но клиент-то хочет выглядеть безупречно не только в глазах партнёров-мужчин! Да и не всегда в наше время его партнёры по бизнесу – мужчины. И если клиенту важно добиться безусловного одобрения своего внешнего вида, ему лучше обратиться к специалисту противоположного пола. Конечно, мы учитываем все желания клиента, самые маскулинные, но, сталкиваясь с женским и вместе с тем профессиональным взглядом, эти пожелания рождают результаты, неожиданные и приятные для всех. Что до профессионализма, у меня за плечами десятилетие опыта, и за это время компанией изготовлены тысячи костюмов. В нашей базе огромное количество клиентов, что говорит само за себя!

**– Женские и мужские мастерские под брендом RUBLEFFKA – ваша собственность, и вы всегда умудрялись обходиться без инвесторов. Это принципиальная позиция?**

– Сложный вопрос! Недавно на встрече с представителем Фонда поддержки предпринимательства мы обговаривали варианты возможной государственной помощи компаниям. Раньше я никогда подобными возможностями не пользовалась, как и не привлекала сторонние инвестиции. И у меня нет однозначного ответа, хорошо это или нет. Возможно, если бы я в своё время воспользовалась подобными инструментами, сейчас моя компания была бы на другом уровне развития? Но наблюдая за развитием других бизнесов, я поняла, что инвестиции похожи на «костыль для бизнеса»: если он своими силами не может двигаться, то никакие вложения его в конечном счёте не спасут... Возможно, это мнение ошибочно и с течением жизни изменится. Сейчас в планах компании RUBLEFFKA – развитие в регионах по франчайзинговой модели. И как раз для этого я решила воспользоваться помощью Фонда поддержки предпринимателей.

**– До введения карантина в сфере бытового обслуживания, к которой относятся и услуги ателье, наблюдался рост спроса...**

– Да, услуги по пошиву одежды последнее время стабильно пользовались популярностью. Ведь задолго до введения карантина на рынке резко сократилось число коллекций большинства брендов. Это коснулось и женской, и мужской одежды. Причём не только уменьшился выбор, но ещё и упало качество тканей, фурнитуры, пошива. И, конечно, это стало

проблемой для искушённых клиентов, на которых мы ориентируемся. Если человек привык носить отличные костюмы из премиальных английских, итальянских, французских тканей, он, как минимум, не захочет снижать планку...

**– И конечно, на подъёме спроса вам особенно обидно было замораживать деятельность, когда карантин ввели сперва на неделю? Но думали ли вы, что он продлится так долго?**

– Конечно, я не ожидала такого развития событий. Наверное, в мире вообще мало кто это предвидел! До начала пандемии я работала на два города, принимая клиентов и в Москве, и в Екатеринбурге. После того, как ситуация в столице начала ухудшаться, я решила пока не возвращаться туда, чтобы не подвергать себя опасности и заражения, и пребывания на карантине в течение двух недель. Да и ни о каких встречах с клиентами уже не могло идти речи...

**– Бизнес, подобный вашему, наверняка понёс большие потери. Но об их итоговых масштабах говорить, наверное, ещё рано?**

– Но некоторые из них уже вполне очевидны! Большая часть наших средств в последнее время вкладывалась в развитие столичного филиала. С началом эпидемии московские арендодатели отказали нам в уменьшении стоимости аренды, поэтому пришлось закрыть офис. Неделю назад мы полностью вывели оттуда наше оборудование.

Кроме того, большая часть нашей продукции производится на европейских фабриках, из изготовленных в Европе тканей, по индивидуальным меркам наших клиентов. Многие из этих производств сейчас закрыты на карантин. Они и раньше закрывались примерно в это время из-за пасхальных каникул. Но в этом году они начались раньше, и когда закончатся – неизвестно. И эта ситуация сильно затормозила выполнение наших заказов.

К этим проблемам добавились и таможенные. Действует предписание пропускать через границу только товары первой необходимости, а наши к этой категории не относятся.



К тому же поднялся курс евро, а мы зависим от него в плане закупки материалов, оплаты труда фабрик и логистики.

Однако всё небезнадёжно: с середины апреля начали открываться наши европейские партнёры, мы уже получаем посылки с тканями из Англии, Бельгии и Италии. Отправки пока только два раза в неделю, но это уже большая радость для нас и наших клиентов!

**– А что сейчас происходит с индустрией моды в целом?**

– Все европейские фабрики, с которыми мы работаем, выпускают изделия и по индивидуальным меркам, и для готовых коллекций всемирно известных брендов, большинство из которых не имеет своих производств. Поэтому основную долю доходов наши фабрики-партнёры получают именно от них.

Сейчас бренды сокращают количество заказов на будущие коллекции (осень-зима 2020-2021 гг. и весна-лето 2021 года). И в этой ситуации не все мануфактуры могут содержать своих сотрудников, а их – тысячи. Это касается не только производства, но и ритейла. Так что пострадало огромное количество работников этой индустрии.

**– Но вы не сдаётесь, пытаетесь работать «на удалёнке»?**

– Как и любой ритейл, модный дом Rubleffka основывается на обороте, которого сейчас нет.

Моя первоочередная задача в нынешних условиях – сохранить коллектив. В Екатеринбурге наш бутик сейчас тоже закрыт, как и торговый центр, в котором он находится. Но сотрудников мы обеспечили всем необходимым оборудованием на дому и изделия продолжаем шить. Наше производство – ремесленное, ручная работа. Чистый кутюр: одно изделие на весь мир. Мы учитываем все пожелания клиента, заказываем эксклюзивные ткани, индивидуально подбираем отделку и фурнитуру.

Сейчас дошиваем заказы, закрываем все обязательства перед клиентами, ведь это тоже наш приоритет. И, как все, пытаемся найти вариант работы онлайн. Скажем, схема заказа сорочек «на удалёнке» уже работает.

Общаемся с клиентом удалённо: определяем подходящий фасон, обсуждаем назначение вещи и все пожелания к ней. Затем либо высылаем инструкцию по снятию ме-

рок, либо повторяем любимую сорочку нашего клиента по имеющимся параметрам.

Люди привыкают к любимой одежде. В гардеробе наших заказчиков есть долгоживущие вещи, которые они очень любят. Но, конечно, одежда изнашивается, а мы можем либо сшить совершенно аналогичное изделие, либо даже размножить его.

Мы также принимаем удалённо заказы от наших постоянных клиентов, ведь все индивидуальные лекала у нас сохранены, поэтому им достаточно только выбрать ткань и определиться с фасоном, а готовое изделие мы высылаем.

Я продолжаю проводить вебинары, уроки на тему того, как необходимо выглядеть деловому человеку, как формировать свой гардероб, ухаживать за ним и в целом сделать его эффективным инструментом улучшения своего бизнеса, карьеры и отношений. Это актуально всегда, ведь «встречают по одежке» даже сейчас. Да и карантин рано или поздно закончится, а приобретённые знания останутся. Сейчас, когда у многих занятых людей неожиданно появилось много свободного времени, это очень востребовано.

**– Государство в этих сложных условиях вводит меры поддержки малого и среднего бизнеса. Удалось ли вам воспользоваться этой помощью?**

– К сожалению, все указы о помощи малому и среднему бизнесу сейчас несут рекомендательный характер и в разрешении вопросов с арендодателями, например, роли не играют. Сейчас мы ждём информацию по выплатам 12 тысяч руб. зарплаты для сотрудников, но точных сведений пока нет.

А в общем, я не привыкла надеяться на поддержку извне, только на собственные силы. Мы, конечно, с нетерпением ждём, когда ситуация на рынке начнёт налаживаться. Но при этом не сидим сложа руки: активно тестируем разные продукты онлайн, оптимизируем и перестраиваем процессы, работаем с базой постоянных клиентов, которые, например, покупают сертификаты, чтобы поддержать нас и порадовать своих близких, или оформляют заказы дистанционно, так как у нас сохранены мерки и лекала. Нет ощущения, что работы стало меньше! А по окончании карантина начнём выстраивать бизнес – не заново, но несколько отступив с прежних позиций. Но на дальнейшее развитие компании я смотрю довольно оптимистично: ведь с нами будут наш опыт и вкус, и заслуженное доверие клиентов.

**Беседовала Елена Александрова**





Tasha RUBLEVA,  
Rubleffka Fashion House:

**“WE HAVE  
EXPERIENCE,  
TASTE AND TRUST  
OF CUSTOMERS!”**

**T**he question of who should sew “ceremonial” clothes and who is better at it, a woman or a man came up soon after a human made the first needle out of fish or animal bone, more than 40 thousand years ago. However, there were no “status” clothes at that time, but there were (if you are lucky) only furs sewn with the help of veins. But since the human society was divided into “chiefs” and others, the chiefs had their own tailors. And they were mostly men, like the vast majority of artisans. Civilization used to prescribe that women should take care of their families and men should have a profession. But women have been attempting to challenge this for a very long time, at least in tailoring.

For many years in France - the many centuries trendsetter, exclusively male tailors could sew dresses even for women. Seamstresses were left with lower skirts, jackets, nightgowns, clothes for small children. They could potentially sew dresses, but only secretly, because it was against the law!

And only in 1652, the tailor guild began to accept women. The seamstress guild appeared a quarter of a century later: society decided that “it is more honorable to let women be dressed by representatives of their own sex.” Though, seamstresses were allowed to sew many items, but the most expensive clothes for the ladies were left to the tailors, and beyond saying, that were tailors who dressed men. Shortly after, however, the ladies began wearing mantua dresses. According to the guild charter, the seamstress was not allowed to sew the bodice of the lady’s dress, but there was no ban on mantua. So the women got almost the entire clothing market, except for court clothes. Then came the era of romanticism, which can well be called the “era of modistes”. Men’s version of this word never existed at all! Almost half of the most brilliant stars of fashion in the twentieth century were women: Jeanne Paquin and Madeleine Vionnet, Coco Chanel and Elsa Schiaparelli, Nina Ricci and Vivienne Westwood, and this list is not complete.

“A good tailor sews a suit in such a way that we wear it without noticing, like our own skin,” once wrote Academician Dmitry Likhachev. And this wonderful property is much more important than the fact was it a man or woman who had sewn the suit!

Tasha Rubleva, the owner of the famous Yekaterinburg Fashion House Rubleffka, knows everything about tailoring such suits! She has been doing a successful business of creating business style clothes for almost 10 years. Having gained a foothold on the market, Tasha expanded her business last year by opening a branch of her Fashion House in Moscow. She had to live “in two cities”, because the new branch required permanent attention.

We started preparing this interview before the quarantine caused by the coronavirus pandemic, and we planned to devote it to some other issues. Currently the branches of Rubleffka Fashion House work in a limited mode, dictated by the quarantine: responding to a location and taking orders remotely, so we talked to Tasha again, touching upon the most pressing issues of the day.

**- Tasha, the list of services for individual tailoring of suits, as a rule, is standard at the atelier. But it seems that you have it very different from those offered by your competitors?**

- Let's start with the fact that we're not exactly an atelier. My team and I promote the high clothing culture and business image as such. Our specialization is business clothing, which we create according to the individual characteristics of the shape, lifestyle of our clients and their tasks. We take a comprehensive approach to this issue, covering all the needs of our clients related to the wardrobe: sewing suits, jackets, coats, shoes and all accessories. We have our own production in Ekaterinburg, we also use the achievements of the best European partner factories in Italy, France, England, etc. In addition to our main activity, we are engaged in current maintenance of our customers' wardrobes: cleaning, professional ironing and routine repairs. Add to this a constantly updated finished collection, and you will understand the difference between us and an ordinary atelier.

individual measurements of the client's figure. A professional master tailor develops a pattern based on the individual parameters of the client's figure, which subsequently guarantees an ideal fit and comfort in wear. We have a large selection of styles and designs for classic and casual-suits, as well as sets for special events. Nevertheless, the choice of models and sizes on the factories is still not unlimited, but we also took this moment into account, and on our own production we can realize the most unusual idea. By the way, we work not only for businessmen, but also for business women!

For finished collections I select fabrics, fittings and product configurations personally, following the latest trends and fundamentals of business style. There is always a range of basic suits, jackets, shirts, ties, tuxedos available. However, the life of a business person is not only endless meetings and official events, we also consider business trips, journeys and meetings with friends. On this occasion, the Fashion House boutique offers a rich variety of impeccable knitwear from our Italian partners.



We abstract ourselves from the sphere and the word "fashion", excluding even the hackneyed concept of "designer", which is alien to our target audience and even, to some extent, frightening it away. Working with clients, we use the definition of "expert consultant", focusing on a high level of competence and an individual approach to each customer, whom a specialist is assigned.

If we talk about the creation of individual products at factories in Europe, one should not be afraid that the result will be something "standard". This is not something mass, but individual tailoring in an industrial environment, using the most modern equipment and technologies. The main advantage of this method is speed, and the whole wardrobe can be in operation at once.

To send to production, we draw up technical maps, where we prescribe all the nuances and design features, based on the

**- In Russia, ateliers or workshops of similar profiles, as a rule, are led by women representatives. In the mass consciousness of Russians, such business refers to the "purely female". Do you agree with this definition?**

- Yes, the leadership of the studio and clothing design in Russia mostly is the prerogative of women. But not in the field of creating articles for men! This sphere in the whole world is not a "female business". And, probably, that's why I am often asked: how do I manage to work in it? After all, a woman, allegedly, does not understand men's desires and feelings when choosing clothes!

Well, I say that - yes, a woman's view of male appearance, and the costume, among other things, is very different from a man's one. But a client wants to look impeccable not only in the eyes of male partners! And nowadays, business partners are not always men. And if a client wants to get the unconditional

approval of his appearance, it is better to turn to a specialist of the opposite sex. Of course, we take into account all the most muscular wishes of the client, and, combining a female view with the professional approach, these wishes give rise to results, unexpected and pleasant for all. As for professionalism, I have a decade of experience, and over this time the company has produced thousands of suits. We have a huge number of clients in our database, which speaks for itself!

**- Women's and men's workshops under the RUBLEFFKA brand name are your property, and you have always managed to do without investors. Is this a principled position?**

- This is a difficult question! Recently, at a meeting with a representative of the Entrepreneurship Support Fund, we discussed options for possible government assistance to companies. I have never used such opportunities before, nor have I attracted any outside investment. And I do not have an unambiguous answer, whether it is good or not. Perhaps, if I had used such instruments in due time, my company would now be on a different level of development... But, watching the development of other businesses, I have realized that investments are like a "crutch for business": if it can't move by itself, no investments will eventually save it ... Perhaps, this opinion is wrong and will change with the course of life. Now the RUBLEFFKA company plans to develop in the regions by franchise model. And just for this purpose I decided to use the help of the Entrepreneurs Support Fund.

**- Before the introduction of quarantine in the sphere of consumer services, which include studio services, there was an increase in demand ...**

- Yes, tailoring services have been stably popular lately. As, long before the introduction of quarantine in the market, the number of collections of most brands has sharply decreased. This affected both women's and men's clothing. Moreover, not only the choice decreased, but also fell the quality of fabrics, accessories, tailoring. And, of course, this has become a problem for the sophisticated customers we focus on. If a person is accustomed to wearing excellent suits of premium English, Italian, French fabrics, he or she does not want to lower the bar as a rule...

**- And, of course, on the rise in demand, it was especially unpleasant for you to freeze activities when quarantine was first introduced for a week. But did you think it would last so long?**

- Of course, I did not expect such a development of events. Probably, few people in the world foresaw this! Before the pandemic, I worked for two cities, accepting



clients in Moscow and Yekaterinburg. After the situation in the capital began to worsen, I decided not to return there so as not to expose myself to danger and infection, and quarantine for two weeks. And there were no more client meetings to consider...

**– A business like yours must have suffered heavy losses. But it's probably too early to talk about their final scale...**

– Some of them are already quite obvious! Most of our funds have recently been invested in the development of the capital branch. With the beginning of the epidemic, the Moscow lessors refused to reduce the cost of rent, so we had to close the office. A week ago we have completely removed our equipment from there.

Additionally, most of our products are manufactured in European factories, from fabrics made in Europe, according to individual measurements of our customers. Many of these factories are now closed for quarantine. They always used to close around this time because of the Easter holidays. But this year they started earlier, and we don't know when they will end. This situation has severely slowed down the execution of the orders.

These problems were joined by customs ones. There is an instruction to let only essential goods to cross the border, and ours do not belong to this category.

In addition, the euro rate has risen, and we depend on it in terms of purchasing materials, paying for factories and logistics.

However, everything is not hopeless: from the middle of April our European partners started to open, we have already received some packages with fabrics from England, Belgium and Italy. We send only twice a week, but this is already a great joy for us and our customers!

**– And what is happening to the fashion industry in general now?**

– All European factories with which we work, produce products both by individual measurements, and for ready collections of world famous brands, most of which do not have their own production. Therefore, the bulk of income our partner factories receive from them.

**– But you don't give up, trying to work "remotely"?**

– As any retail, Rubleffka Fashion House is based on the turnover that is absent right now.

My first priority in the current environment is to keep the team together. Our boutique in Yekaterinburg is currently closed, as well as the shopping center where it is located. But we have provided our employees with all the necessary equipment at home, and we keep sewing. Our production is handcrafted, handmade. Pure couture: one piece for the whole world. We take into account all the wishes of the client, order exclusive fabrics, individually select finishes and fittings.

Now we finish the orders, close all obligations to the customers, because it is also our priority. And, like everyone else, we are trying to find a way to work online. For example, the scheme for ordering shirts "remotely" is already working.

We communicate with clients remotely: we determine the appropriate style, discuss the purpose of the dress and all the wishes for it. Then we either send instructions for taking measurements, or we repeat our client's favorite shirt according to available parameters.

People get used to their favorite clothes. In the wardrobe of our customers there are long-lived things that they love very much. But, of course, the clothes wear out, and we can either sew a completely similar product, or even multiply it.

We also accept orders remotely from our regular customers, because all of our individual patterns are saved, so they just need to choose the fabric and determine the style, and we will send the finished product.

I continue to conduct webinars and lessons on how a business person needs to look, how to form your wardrobe, look after it and, on the whole, to make it an effective tool to improve your business, career and relationships. This is always true, because "first impressions are most lasting" even now. And sooner or later quarantine will end, and the acquired knowledge will remain. Now, when many busy people suddenly have a lot of free time, this is very much in demand.



**– The government is taking measures to support small and medium-sized businesses in these difficult circumstances. Have you managed to use this help?**

– Unfortunately, all the decrees on assistance to small and medium businesses are now just recommendations, and in resolving issues with lessors, for example, do not have a role. Currently we are waiting for information on payments of 12 thousand rubles for employees, but accurate information is not yet available.

And, in general, I am not used to rely on external support, only on my own resources. Of course, we are looking forward to the situation in the market starting to get better. But at the same time we do not sit idly by: we actively test different products online, optimize and rebuild processes, work with a base of regular customers who, for example, buy certificates to support us and please their nearest and dearest, or place orders remotely, as we have saved measurements and patterns. There is no feeling that there is less work to do! And at the end of the quarantine we will start to build up the business - not anew, but a few steps back from the previous positions. But I am quite optimistic about further development of the company: after all, we will have our experience and taste, and the deserved trust of clients.

**The interview is taken by Elena Alexandrova**



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:  
 83 администрации губернаторов РФ;  
 88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;  
 Правительства регионов;

**Деловые советы:**

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

**Зарубежные ТПП:**

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

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

**Федеральные ведомства:**

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

- (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



# Bogorodsky Industrial Park

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО



Наш адрес:

142434, Московская область, г. Ногинск,  
территория «Ногинск-Технопарк», 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

[info@parknoginsk.ru](mailto:info@parknoginsk.ru)

[www.ip-bogorodsk.com](http://www.ip-bogorodsk.com)