



ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК, ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

Russian Business Guide

www.rbamedia.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

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 № 19/110 Сентябрь 2020

Подписано в печать 02.09.2020 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad. 12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya Managing Editor: 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

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 № 19/110 September 2020

Passed for printing on 02.09.2020 Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

2 ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ: «ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ МЫ ПРЕОДОЛЕЕМ – ЗАПАС ПРОЧНОСТИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ НАКОПЛЕН ДОСТАТОЧНЫЙ!»

GOVERNOR OF THE KRASNODAR REGION VENIAMIN KONDRATYEV: "WE WILL OVERCOME THE CONSEQUENCES OF THE PANDEMIC -WE HAVE ACCUMULATED A SUFFICIENT MARGIN OF SAFETY **OVER FIVE YEARS!"**

8 АЛЕКСАНДР ТКАЧЕНКО: «НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА СЕГОДНЯ – ПРОДОЛЖАТЬ АКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РЕГИОНАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ!»

ALEXANDER TKACHENKO: "OUR MAIN TASK FOR TODAY IS TO **CONTINUE ACTIVE COOPERATION WITH REGIONAL BUSINESS!"**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY

РАБОТА НА БЛАГО ПОТРЕБИТЕЛЯ WORKING FOR THE BENEFIT OF A CONSUMER

ИНДЕКС КАЧЕСТВА. QUALITY INDEX

18 ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ – РЫВОК В ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ POWDER METALLURGY BREAKTHROUGH IN IMPORT SUBSTITUTION

20 КУРС НА ВЫСОКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ COMMITMENT TO HIGH INDUSTRIAL PERFORMANCE

28 ДЕЛАЕМ СТАВКУ НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ СЕЛЕКЦИЮ WE MAKE A STAKE ON DOMESTIC SELECTION

OT ПЕРВОГО ЛИЦА. IN THE FIRST PERSON

32 ПРОЗРАЧНОСТЬ СЛЕЛКИ – ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ РАБОТЫ TRANSPARENCY OF A TRANSACTION IS THE MAIN BUSINESS CONDITION

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД – ЗАЛОГ УСПЕХА! 36 COMPREHENSIVE APPROACH IS THE KEY TO SUCCESS!

40 ЮРИЙ ШАМАРА: «МЫ ПЛАНИРУЕМ СДЕЛАТЬ АКЦЕНТ НА ПРОИЗВОДСТВЕ МОТОРНЫХ ТОПЛИВ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА»

YURY SHAMARA: "WE PLAN TO FOCUS ON THE PRODUCTION OF MOTOR FUELS FOR THE DOMESTIC MARKET"

АНАСТАСИЯ ЖАДОБИНА: «БОЛЬШИНСТВО НАШИХ РЕЗИДЕНТОВ – 46 ЭТО КОМПАНИИ С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ»

ANASTASIA ZHADOBINA: "MOST OUR RESIDENTS ARE WORLD-RENOWNED COMPANIES"

Business DIALOG Media





«Последствия пандемии мы преодолеем – запас прочности за пять лет накоплен достаточный!»

ля определения успешности любого региона сегодня есть чёткий критерий — уровень миграции. Краснодарский край давно и прочно обосновался в лидерах таких рейтингов. Ежегодно сюда переезжает порядка 60 тысяч человек, больше принимают только Москва и Московская область. По официальным данным, население Кубани сегодня составляет 5,5 млн человек, по неофициальным — на миллион больше.

Причём едут в край уже не только из-за климата. Привлекают условия жизни, созданные на Кубани. Доступное жильё, качественные дороги, достойный уровень образования и медицинской помощи, возможность открыть свой бизнес — эти критерии сегодня выходят на первый план при выборе постоянного места жительства.

Успех края — во многом результат высокой диверсификации экономики. Если последние 10-15 лет о крае говорили преимущественно как о житнице и здравнице, то сейчас всё чаще добавляют «промышленный центр» и «главный транспортный узел» юга России. Такая расстановка приоритетов позволяет бюджету не зависеть исключительно от достижений в одной отрасли. Курс на восстановление промышленности был задан губернатором Вениамином Кондратьевым в 2015 году. Впервые в крае была утверждена программа поддержки отрасли с объёмом финансирования свыше 4,5 млрд рублей до 2024 года. За последние пять лет открыто три промышленных парка, восстановлен ряд перерабатывающих и промышленных предприятий, в том числе уникальный в своём роде Станкостроительный завод им. Седина в Краснодаре. Строится крупнейший в ЮФО логистический центр и промпарк для представителей малого и среднего бизнеса. Отрасль, не вносившая серьёзного вклада в общий экономический «котёл», стала одним из лидеров развития региона.

Изменился подход к традиционным для региона направлениям — сельскому хозяйству и курортам. В АПК регион делает сегодня акцент не столько на рекордных урожаях и экспорте зерна, сколько на переработке и продаже уже готовых товаров. Кубанская продукция пользуется спросом более чем в 120 странах, а объём экспорта вина и шампанского увеличился в 4,2 раза.

– Вениамин Иванович, могли бы вы подвести итог вашей работы за предыдущие пять лет? Как бы вы оценили работу вашей команды?

– Вы знаете, пять лет назад, когда я стал губернатором, для меня важно было сконцентрироваться именно на создании реальных условий для комфортной повседневной жизни людей. Речь не о каких-то далёких от жителей проектах, а о том, чтобы рядом с домом элементарно были школа, спортивная площадка, отремонтированная дорога, Дом культуры. Именно для этого мы старались разогнать экономику, усилили отрасли, которые уже становятся ключевыми для Кубани. К сельскому хозяйству и курортам прибавились промышленность, энергетика, транспорт.

Мы смогли значительно снизить долговую нагрузку региона – на 60% за пять лет. В 2015 году она достигла почти 99% от суммы краевого бюджета, то есть всё, что зарабатывали, по сути, можно было



сразу отдавать на погашение займов. Потому в первую очередь мы пересмотрели расходы на краевые программы, где-то переформатировались, от каких-то трат в принципе отказались. От безвозвратных субсидий для предпринимателей, например. Краевой бюджет – не касса взаимопомощи, а деньги всех жителей региона. Поэтому мы стали выдавать кредиты на развитие: процент там минимальный, но

это возвратные средства. Большую отдачу получим от промышленных предприятий, эту отрасль мы поставили на новые рельсы, создали Фонд развития промышленности, где тоже под минимальный процент промышленники могут получить займы на создание или развитие производства.

С обманутыми дольщиками удалось в корне переломить ситуацию. Откровенно скажу, пять лет назад мы даже не представляли, как к данной проблеме подступиться. Тысячи обманутых людей, десятки инвестиционно непривлекательных домов, за достройку которых никто не хотел браться. Это был трудный путь: мы меняли краевое законодательство, первые в стране разрабатывали компенсационные меры для инвесторов, выделили средства из краевого бюджета, благодаря чему смогли получить поддержку от федерации. Сейчас у нас есть полное понимание того, как мы решим проблему. К 2022 году на каждом долгострое уже будут идти строительные работы – или люди получат денежные выплаты.



Курорты Краснодарского края становятся круглогодичными. По инициативе губернатора Вениамина Кондратьева в 2017-м, раньше всех в стране, Краснодарский край предложил своим гостям отдых по системам «всё включено» и «ультра всё включено» по единым стандартам. Приморские города заполнены уже не только летом, но и в межсезонье. Тем более что средств размещения для этого более чем достаточно — гостиничный фонд региона увеличился на 5,8 тыс. мест, число детских здравниц выросло до 1,7 тыс., появилось более 50 новых экскурсионных маршрутов.

Такой подход к развитию основных отраслей экономики даёт результаты. За последние пять лет удалось снизить долговую нагрузку с 98 до 39%. Доходы при этом выросли больше, чем в 1,5 раза. В первую очередь средства идут на развитие социальной сферы. Учёба во вторую смену в школах края сегодня самая многочисленная в стране, что, конечно, тоже во многом результат высокой миграции. Кстати, первый рабочий выезд Кондратьева в качестве тогда ещё врио главы региона пять лет назад был как раз в самый населённый микрорайон Краснодара. Осматривали и площадку под будущую школу. За это время новых вместительных школ на Кубани построено 36. Ещё 14 будут готовы до конца года. Таким образом, за пять лет край получит 50 новых образовательных учреждений. Такого бурного их строительства на Кубани не было больше 30 лет.

Не менее острый вопрос для региона, связанный с высокой миграцией, — развитие коммунальных сетей. Особенно он актуален для приморских территорий — Геленджика, Новороссийска, Ейского и Темрюкского районов. Летом здесь кратно возрастает нагрузка на уже практически полностью изношенные водопроводные сети, которые не ремонтировали с момента строительства — больше 30 лет. Аварии в последние годы случались постоянно. По решению губернатора на масштабную реконструкцию магистральных водопроводов выделено 10 млрд рублей. Проблемы с отключениями воды для этих территорий будут решены.

0 том, какие ещё результаты достигнуты в крае за последние пять лет, и о дальнейших перспективах развития территории мы поговорили с главой региона Вениамином Кондратьевым.



товался, размышлял. Я читаю, что пишут люди. Решение помогли принять жители Сочи, которые в соцсетях стали забрасывать власти просьбами закрыть город от туристов. Когда президент объявил о нерабочей неделе, вся Москва к нам потянулась. Мы же прекрасно отдавали себе отчёт: к нам сейчас полетят те, кто вернулся из-за границы, из очаговых стран. И тут стало по-настоящему страшно за жизнь и здоровье людей. Не все меры, которые мы принимали, были популярны. Но главное, мы смогли сберечь наших жителей – их здоровье, их жизни – настолько, насколько это было возможно. Однако в результа-

– Вы объявили о намерении баллотироваться на пост губернатора снова. На чём будет строиться предвыборная кампания кандидата Вениамина Кондратьева?

– Как таковой предвыборной кампании не будет. Мы должны не ей заниматься, а решать проблемы людей, понимать, чем они живут. Это и есть моя предвыборная кампания – ежедневная работа. И курс мой остаётся неизменным – на комфорт жизни людей. Это касается всех сфер: жилищного строительства, создания социальной инфраструктуры, развития наших курортных территорий. Когда я принимаю то или иное решение, то задаю себе вопрос: как результат повлияет на жителей?

Мне бы хотелось, чтобы у каждого жителя Кубани была не просто стабильная работа, а возможность её выбора. Для этого мы и реализуем инвестиционные проекты, открываем новые производства. У родителей должна быть возможность отправлять своих детей в современные, хорошо оснащённые детские сады и школы: за пять лет построили и капитально отремонтировали 150 таких объектов, а ведь мы только набрали темп! И задача возводить по 10 новых школ в год не снимается.

Ещё одно важнейшее направление – развитие системы квалифицированной медицинской помощи. Мы продолжаем строить фельдшерские и пункты ВОП по всему краю. За это время их число выросло на треть. И параллельно создаём мощный медицинский кластер в Краснодаре, где будет оказываться уже высокотехнологичная помощь. Это онкологический



центр, перинатальный центр, больница скорой помощи, инфекционная больница.

– Но возникает вопрос: хватит ли средств? Вы говорили о том, что изза пандемии коронавируса и ограничительных мер бюджет региона потеряет по итогам года 30 млрд рублей.

– К сожалению, коронавирус нанёс ощутимый удар по экономике. Насколько сильный, ещё предстоит оценить. Сейчас ищем, как и пять лет назад, на чём сэкономить. Но неизменно одно – все социальные гарантии мы должны выполнить. И притом не допустить отката и стагнации.

Когда принимали первое непопулярное решение – закрыть курорты для приезжих, я ночь не спал. Взвешивал, совете мер просели доходы людей и экономика. Сейчас все силы направлены на то, чтобы ситуацию выровнять.

Мы получили существенную поддержку со стороны федерации, разработан комплекс краевых мер. На помощь жителям и бизнесу – с учётом краевых денег – уже направлено больше 18,5 млрд рублей. Сомнений, что мы эти сложности преодолеем, у меня нет. Тем более последние месяцы показали – наш бизнес умеет быстро перестраиваться, осваивать новые рынки, причём в рекордно короткие сроки. Это обязательно надо использовать.

Сейчас разрабатывается пошаговый план по восстановлению отраслей экономики. Последствия пандемии мы преодолеем – запас прочности за пять лет накоплен достаточный.





"We will overcome the consequences of the pandemic – we have accumulated a sufficient margin of safety over five years!"









There is a clear criterion to determine the success of any region today – the level of migration. The Krasnodar region has long and firmly established itself among the leaders of such ratings. About 60 thousand people move here annually, only Moscow and the Moscow region accept more. According to official data, the population of the Kuban today is 5.5 million people, according to unofficial data – a million more.

And they go to the region not only because of the climate. They are attracted by the living conditions created in the Kuban. Affordable housing, high-quality roads, a decent level of education and medical care, the opportunity to open your own business - these criteria now come to the fore when choosing a permanent place of residence. The region's success is largely the result of a highly diversified economy. If for the last 10-15 years people talked about the region mainly as a granary and health resort, now more and more often they add an "industrial center" and "main transport hub" in the south of Russia. This diversification allows the budget not to depend solely on achievements in one industry. The course for industrial recovery was set by Governor Veniamin Kondratyev in 2015. For the first time in the region, a program to support the industry was approved with a volume of funding of over 4.5 billion rubles until 2024. Over the past five years, three industrial parks have been opened, a number of processing and industrial enterprises have been restored, including the unique Machine-Tool Plant named after Sedin in Krasnodar. The largest logistics center in the Southern Federal District and industrial park for representatives of small and medium-sized enterprises are being built. The industry, which did not make a significant contribution to the overall economic "boiler", became one of the leaders in the development of the region.

The approach to the areas traditional for the region – agriculture and resorts – has changed. In the agroindustrial complex, the region today focuses not so much on record harvests and grain exports, but on the processing and sale of finished goods. Kuban products are in demand in more than 120 countries, and the export volume of wine and champagne has increased 4.2 times.

Resorts of the Krasnodar region are becoming year-round. At the initiative of Governor Veniamin Kondratyev,

in 2017, before anyone else in the country, the region offered its guests an all-inclusive and ultra-all-inclusive vacation according to uniform standards. The seaside cities are already filled not only in summer, but also in the off-season. Moreover, there are more than enough accommodation facilities for this - the hotel fund in the region has increased by 5.8 thousand places, the number of children's health resorts has grown to 1.7 thousand, more than 50 new excursion routes have appeared. This approach to the development of the main sectors of the economy has effect. Over the past five years, it has managed to reduce its debt burden from 98 to 39%. At the same time, income increased by more than 1.5 times. First of all, the funds go to the development of the social sphere. Second-shift studies in the schools of the region are now the most numerous in the country, which, of course, is also largely the result of high migration. By the way, the first working trip of Mr. Kondratyev as the then acting head of the region five years ago was just in the most populated microdistrict of Krasnodar. They also examined the site for the future school. During this time, 36 new spacious schools have been built in the Kuban. Another 14 will be ready by the end of the year. Thus, the region will receive 50 new educational institutions in five years. There has not been such a rapid construction in the Kuban for more than 30 years.

The development of utilities is an equally acute issue associated with high migration. It is especially relevant for the coastal territories – the Gelendzhik, Novorossiysk, Yeisk and Temryuk districts. In the summer, the load on the already almost completely worn-out water supply networks, which have not been repaired since the moment of construction – more than 30 years, multiplies. Accidents have happened constantly in recent years. By the decision of the governor, 10 billion rubles were allocated for the large-scale reconstruction of main water pipelines. Problems with water cutoffs for these territories will be resolved.

We talked with the head of the region, Veniamin Kondratyev, about other results achieved in the region over the past five years, and further prospects for the development of the region.





- Mr. Kondratyev, could you summarize your work over the past five years? Can you assess your team's work?

– You know, five years ago, when I became governor, it was important for me to concentrate precisely on creating real conditions for a comfortable everyday life for people. It's not about some projects that are far from the residents, but about the elementary school, a sports ground, a repaired road, a town hall next to the house. That is why we tried to accelerate the economy, strengthened the industries that are already becoming key for the Kuban. Industry, energy and transport were added to agriculture and resorts.

We were able to significantly reduce the region's debt burden - by 60% in five years. In 2015, it reached almost 99% of the regional budget, that is, everything that was earned, in fact, could be immediately given to repay loans. Therefore, first of all, we revised the costs of regional programs, reformatted somewhere, refused some expenses. From non-repayable subsidies for entrepreneurs, for example. The regional budget is not a mutual aid fund, but the money of all residents of the region. Therefore, we began to issue loans for development: the percentage is minimal, but these are repayable funds. We will get great returns from industrial enterprises, we have put this industry on a new track, created the Industrial Development Fund, where industrialists can also receive loans for the creation or development of production at a minimum percentage.

The situation with the defrauded housing equity holders was completely reversed. Frankly, five years ago we had no idea how to approach this problem. Thousands of deceived people, dozens of investment-unattractive houses, no one wanted to undertake their completion. It was a difficult path: we changed the regional legislation, were the first in the country to develop compensation measures for investors, allocated funds from the regional budget, thanks to which we were able to receive support from the federation. We now have a complete understanding of how we will solve the problem. By 2022, construction work

will already be underway at each long-term construction – or people will receive cash payments.

- You announced your intention to run for governor again. What will the election campaign of the candidate Veniamin Kondratyev be based on?

– There will be no election campaign as such. We should not deal with it, but solve the problems of people, understand how they live. This is my election campaign – my daily work. And my course on the comfort of people's lives remains unchanged. This applies to all areas: housing construction, the creation of social infrastructure, the development of our resort areas. When I make a decision, I ask myself the question: how will the result affect the residents?

I would like every resident of the Kuban to have not just a stable job, but the opportunity to choose it. For this, we are implementing investment projects and opening new production facilities. Parents should be able to send their children to modern, well-equipped kindergartens and schools: 150 such facilities were built and overhauled in five years, and we have just picked up the pace! And the task of building 10 new schools a year is not removed.

Another important area is the development of a system of qualified medical care. We continue to build paramedics and GPs throughout the region. During this time, their number has grown by a third. And in parallel, we are creating a powerful medical cluster in Krasnodar, where hightech assistance will be provided. These are

an oncology center, a perinatal center, an emergency hospital, an infectious diseases hospital.

- But the question arises: will there be enough funds? You said that as the result of the coronavirus pandemic and restrictive measures, the regional budget will lose 30 billion rubles at the end of the year.
- Unfortunately, the coronavirus has hit the economy hard. The effect of this pandemic will be assessed. Now, just like five years ago, we are looking for ways to save money. But one thing is invariable we must fulfill all social guarantees. And, moreover, to prevent rollback and stagnation.

When the first unpopular decision was made - to close the resorts for visitors, I did not sleep at night. Weighed, consulted, pondered. I read what people write. The residents of Sochi, who began to bombard the authorities with requests to close the city from tourists in social networks, helped me to take the decision. When the president announced a non-working week, all Moscow reached out to us. We were perfectly aware of the fact that those who returned from abroad, from the hearth camps, will fly to us now. And then it became really scary for the life and health of people. Not all of the measures we took were popular. But most importantly, we were able to save our residents - their health, their lives - as much as possible. However, as a result of the measures, people's incomes and the economy sank. Now all forces are directed to leveling the situation.

We received substantial support from the federation; a set of regional measures was developed. More than 18.5 billion rubles have already been allocated to help residents and businesses, including regional funds. I have no doubts that we will overcome these difficulties. Moreover, the last months have shown that our business is able to restructure quickly, develop new markets, and in record time. This should definitely be used.

Now a step-by-step plan is being developed to restore the economy. We will overcome the consequences of the pandemic – a sufficient margin of safety has been accumulated over five years.



Александр Ткаченко:

«Наша основная задача сегодня – продолжать активное взаимодействие с региональным бизнесом!»



ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ И НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ В РАЗВИТИИ НАШЕЙ СТРАНЫ. ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ИМЕЕТ К СОЗДАНИЮ БЛАГОПРИЯТНОГО ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В РЕГИОНЕ САМОЕ ПРЯМОЕ ОТНОШЕНИЕ. КАК ВЫСТРАИВАЕТСЯ ДИАЛОГ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЁРАМИ? КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫ? ОБ ЭТОМ И НЕ ТОЛЬКО НАШ РАЗГОВОР С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АЛЕКСАНДРОМ ТКАЧЕНКО.

– Торгово-промышленная палата – одно из крупнейших бизнес-объединений региона, агрегатор мнений. Какие проблемы волнуют предпринимателей?

– Если в общем говорить о проблемах, которые беспокоят деловое сообщество, то в числе основных стоит назвать высокую налоговую нагрузку, административные барьеры, уголовное преследование, избыточность контроля со стороны надзорных органов, недостаток средств для развития бизнеса, низкую платёжеспособность населения. Также нужно сказать о том, что не все предприниматели знают и понимают, как пользоваться государственными мерами поддержки.

На Краснодарском крае негативно сказываются отсутствие критериев, при которых КФХ возможно предоставление земельных участков без проведения торгов, высокая кадастровая стоимость объектов имущества, отмена ЕНВД, введение обязанности по маркировке контрольными (идентификационными) знаками при продаже товаров.

– Как известно, экспорт – высшая степень экономики. А каков сейчас экспорт краснодарской продукции?

– Важность экспортной составляющей внешнеэкономической деятельности для Краснодарского края обусловлена её экономической и социальной ролью в развитии региона.

На сегодняшний день Кубань находится в десятке субъектов России по объёму экспорта. Так в 2015 году регион находился на 17 месте в стране, по итогам прошлого года — на седьмом. Ежегодно регион поставляет порядка 150 видов сельхозтоваров в 135 стран мира.

План по аграрному экспорту за первый квартал этого года уже перевыполнен на 40%. Существенно выросли поставки сахара и масложировой продукции.

В промышленности экспорт остаётся не ниже уровня прошлого года. На март он составил 200 млн \$. Основная доля приходится на товары металлургической отрасли, сельхозтехнику и химудобрения.

По изготовлению винодельческой продукции, в частности шампанского, Краснодарский край по-прежнему занимает первое место в стране. Товар поставляется сегодня в 20 стран мира, в том числе в Китай и страны Европы: Германию, Эстонию, Бельгию, Швейцарию.

В целом за последние пять лет Краснодарский край увеличил экспорт вина более чем в четыре раза: с 84 тыс. декалитров в 2015 году до 357 тыс. декалитров в 2019-м.

– Какие направления экономики являются наиболее перспективными для Краснодарского края?

– Основу производительных сил региона составляют промышленный, строительный, топливно-энергетический комплексы, область информационных и коммуникационных технологий, а также агропромышленный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы.

Последние три направления деятельности определяют особый статус Крас-

нодарского края в экономике страны и являются перспективными.

Не секрет, что Кубань – один из ведущих регионов России по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продовольствия в промышленные центры страны. Край стабильно занимает одно из ведущих мест в России по урожайности зерновых культур, сахарной свёклы, подсолнечника, плодов и ягод, винограда.

Транспортный комплекс обеспечивает реализацию внешнеполитических и экономических интересов России в зоне черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества, вносит существенный вклад в повышение «связности» территории страны. Морские порты края обеспечивают прямой выход через Азовское и Чёрное моря на международные внешнеторговые пути.

Благодаря сочетанию благоприятных климатических условий и наличию месторождений минеральных вод и лечебных грязей Кубань входит в число популярных курортно туристических мест России. Потенциал санаторно курортного и туристского комплексов края раскрывается за счёт создания в регионе особой экономической зоны туристско рекреационного типа.

– Ряды членов торгово-промышленной палаты постоянно пополняются. Сколько членов сегодня насчитывает ТПП?

– Система ТПП Краснодарского края состоит из 31 районной, межрайонной, городской палат и объединяет более 5000 предпринимателей и предприятий региона с их экономическим, интеллектуальным и производственным потенциалом.

Таким образом, мы сближаемся с бизнесом, идём ему навстречу, создавая на местах соответствующие условия для предпринимательской деятельности в сферах экономики. Палаты оказывают услуги предпринимателям по экспертизе товаров, сертификации, переводам, внешнеэкономической деятельности и привлечению инвестиций, выставочно-ярмарочным мероприятиям, штриховому кодированию товаров, защите интеллектуальной собственности, медиации и многому другому. Наша палата в своей работе уделяет постоянное пристальное внимание созданию делового климата в Краснодарском крае.

Членство в палате даёт много плюсов и привилегий предпринимательскому сообществу. И один из главных – у представителей бизнеса появляется реальная возможность донести до законодательных и исполнительных органов власти края и страны любые предложения, направленные на развитие экономики и предпринимательства, используя предоставленное торгово-промышленной палате Законодательным собранием

Краснодарского края право законодательной инициативы.

- Торгово-промышленные палаты эффективный инструмент улучшения условий бизнеса. Понимание этого простого, но важного факта есть не только в России. Как ТПП Краснодарского края выстраивает диалог с иностранными общественными объединениями?
- В основе сотрудничества палаты с коллегами других территорий и региональными властями иных субъектов лежит работа, связанная с организацией и проведением конгрессно-выставочных мероприятий как в крае, так и за его пределами.

За последние 15 лет ТПП Краснодарского края принимала участие в проведении крупных международных конгрессно-выставочных мероприятий, в числе которых различные презентации в зарубежных странах, международный инвестиционный форум «Сочи», Международный деловой спортивный саммит Конвенции «СпортАккорд» и другие.

Также палата на постоянной основе организовывает бизнес-миссии пред-



СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

принимателей Краснодарского края в регионы РФ и за границу. В рамках таких мероприятий проходят отраслевые выставки и В2В-переговоры. Из последних мероприятий отмечу бизнес-миссии из Великобритании, Германии, Кореи, Японии, поездку в Турцию с кубанскими предпринимателями, визит закупочных делегаций из Узбекистана и Азербайджана.

Нами накоплен богатый опыт делового сотрудничества с зарубежными партнёрами, налажены крепкие многолетние связи с представителями иностранного бизнеса, торгово-промышленных палат и отраслевых союзов.

Для развития и укрепления торговоэкономических отношений бизнеса Кубани со странами Европы и Азии ТПП Краснодарского края заключила 58 соглашений с партнёрами из 28 иностранных государств. В их числе: Союз «Российско-Германская внешнеторговая палата», Китайская палата международной торговли КНР, Греко-Российская торговая палата, Хозяйственная палата Сербии, Норвежско-Российская торговая палата, Болгаро-Российская ТПП, Торговая палата Британской Колумбии (Канада), Торговая палата графств Хартфордшир и Вустершир (Великобритания), ТПП Франции и другие.

В условиях ограничений, вызванных борьбой с коронавирусной инфекцией, формат взаимодействия с зарубежными партнёрами сместился в цифровую область. Организовано участие кубанских предприятий в 31-й Харбинской международной торгово-экономической ярмарке, проведены онлайн-переговоры с китайскими, корейскими производителями. В настоящее время для предпринимателей осуществляется поиск партнёров в Турецкой Республике.

– Сейчас к базовым проблемам добавились внешние факторы. Коронавирус, нестабильность на валютных рынках... Можете обозначить свой взгляд на ситуацию?

– На фоне существующих ограничений в наибольшей мере пострадал малый и средний бизнес, ориентированный на предоставление услуг в режиме офлайн. Организации, оказывающие услуги в сферах общественного питания, туризма, гостиничного бизнеса, развлечений, а также индустрии красоты, столкнулись с невозможностью эффективной работы в прежнем режиме.

С началом этого месяца началось ослабление режима самоизоляции, и сейчас всем предприятиям очень важно приступить к активной работе.

Сегодня бизнесу важно понимать, сможет ли он выполнять все предписания для организации своей работы. Есть ряд требований, которые предприниматели считают излишними, и Торгово-промышленная палата Краснодарского края уже обратилась в Роспотребнадзор и ряд региональных органов исполнительной власти с просьбой об их исключении или смягчении.

Считаем своей основной задачей в этот сложный кризисный период продолжать активное взаимодействие с региональным бизнесом по сбору, анализу и систематизации проблем предпринимателей, возникших в условиях существующих ограничений, с целью формирования консолидированных предложений в адрес региональных и федеральных органов власти. Все наши предложения направлены на сохранение действующих предприятий, существующих рабочих мест и устойчивое развитие всех отраслей экономики.



Alexander Tkachenko:

"Our main task for today is to continue active cooperation with regional business!"

SUPPORTING ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA IS A STRATEGIC PRIORITY AND AN INTEGRAL PART OF DEVELOPMENT OF RUSSIA. THE KRASNODAR REGION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY HAS A FUNDAMENTAL ROLE TO PLAY IN CREATING A FAVORABLE BUSINESS CLIMATE IN THE REGION. HOW DOES A DIALOGUE WITH FOREIGN PARTNERS DEVELOP? WHICH AREAS OF THE ECONOMY IN THE REGION ARE THE MOST PROMISING? OUR CONVERSATION WITH THE CHAIRMAN OF THE KRASNODAR REGION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, ALEXANDER TKACHENKO, IS ABOUT THESE AND OTHER IMPORTANT ISSUES.

- The Chamber of Commerce and Industry is one of the largest business associations in the region, an aggregator of opinions. What problems do entrepreneurs care about?
- If we speak about the problems which concern the business community in general, we would mention high tax burden, administrative barriers, criminal prosecution, excessive control by supervisory authorities, lack of funds for business development, low solvency of the population among the basic problems. It should also

be said that not all entrepreneurs know and understand how to use state support measures.

The lack of criteria, under which farming is possible to be provided with land plots without tenders; high cadastral value of property objects; cancellation of UTII, introduction of the obligation to mark with control (identification) marks when selling goods negatively affects the Krasnodar Region.

- It is known that export is the highest degree of economy. And what is the current export of Krasnodar products?
- The importance of the export component of foreign economic activity for the Krasnodar Region is due to its economic and social role in the development of the region.

Today, the Kuban Region is one of the top ten Russian regions by export volume. In 2015, for example, the region ranked 17th in the country, and last year it was the top seventh. Annually, the region supplies about 150 types of agricultural products to 135 countries worldwide.

The plan for agricultural exports in the first quarter of this year has already been exceeded by 40%. Supplies of sugar and fatand-oil products have increased significantly.

The export in the industry remains not lower than the level of the last year. As of March, it amounted to \$200 million. The main share is represented by the metallurgical industry goods, agricultural machinery and chemical fertilizers.

The Krasnodar Region still ranks first in the country in the production of wine products, and champagne in particular. Today the goods are delivered to 20 countries, including China and European countries - Germany, Estonia, Belgium, and Switzerland.

Over the last five years, the Krasnodar Region has increased its wine exports more than fourfold, from 84 thousand deciliters in 2015 to 357 thousand deciliters in 2019.

- Which areas of the economy are the most promising for the Krasnodar Region?

- The key productive sectors of the region are the industrial, construction, fuel and energy complexes, the area of information and communication technologies, as well as the agro-industrial, transport, healthcare, recreation, and tourism sectors.

The last three areas of activity define the special status of the Krasnodar Region in the national economy and provide promising opportunities.

It is no secret that Kuban is one of the leading regions in Russia that produces, processes agricultural products and supplies food to the national industrial centers. The Kuban Region is one of the leading regions in Russia in terms of grain crop yields, yields of sugar beet, sunflower, fruits, berries, and grapes.

The transport complex ensures the realization of external political and economic interests of Russia in the zone of the Black Sea and the Mediterranean economic cooperation, makes a significant contribution to the "connectivity" of the country. The seaports of the region provide direct access through the Azov and Black Seas to the international trade routes.

Thanks to a combination of favorable climatic conditions and the availability of mineral water deposits and therapeutic mud, Kuban is one of the most popular resort and tourist locations of Russia. The potential of the health resort and tourist complex of the Kuban Region is revealed through the creation of a special economic zone of tourist and recreational type in the region.

- The number of members of the Chamber of Commerce and Industry is steadily growing. How many members does the Chamber of Commerce and Industry have today?

- The system of the Krasnodar Region CCI consists of 31 district, inter-district and city chambers and unites over 5000 entrepreneurs and enterprises of the region with their economic, intellectual and production potential.

Thus, we get closer to business; we meet its demands and create appropriate conditions for local business activities in the economic spheres. The Chambers provide services to entrepreneurs in goods examination, certification, translations, foreign economic activity and attraction of investments, exhibition and fair events, bar-coding of goods, intellectual property protection, mediation and many others. The Chamber pays continuous close attention to creating a business climate in the Krasnodar Region.

Membership in the Chamber gives many advantages and privileges to the business community. One of the main ones: business representatives have a real opportunity to report to the legislative and executive authorities of the region and the country any proposals aimed at the development of the economy and entrepreneurship, using the right of legislative initiative granted to the Chamber of Commerce and Industry by the Legislative Assembly of the Krasnodar Territory.

- Chambers of Commerce and Industry is an effective tool for business conditions improvement. The understanding of this simple but important fact exists not only in Russia. How does the Krasnodar Region CCI build a dialogue with foreign public associations?
- The work related to the organization and holding of congress and exhibition events both in the region and beyond it forms the basis of the cooperation of the Chamber with the colleagues from other territories and regional authorities from other subjects.

Over the past 15 years, the Krasnodar Region CCI has participated in major international congress and exhibition events, including various presentations overseas, the Sochi International Investment Forum, the Sport Accord World Sport & Business Summit and others.

The Chamber also organizes business missions of entrepreneurs of the Krasnodar Region to regions of the Russian Federation and abroad on a regular basis. Such events include industry exhibitions and B2B negotiations. Among the latest events I would like to mention business missions from the UK, Germany, Korea, Japan, a trip to Turkey with Kuban entrepreneurs, the visit of the procurement delegations from Uzbekistan and Azerbaijan.

We have accumulated a rich experience of business cooperation with foreign partners, established strong long-standing relations with representatives of foreign business, chambers of commerce and industry and industry associations.

In order to develop and strengthen trade and economic relations of Kuban business with European and Asian countries, the Krasnodar Territory CCI has concluded 58 agreements with partners from 28 foreign countries. Among them: The Russian-German Chamber of Foreign Trade, the Chinese Chamber of International Trade of the People's Republic of China, the Greek-Russian Chamber of Commerce, the Serbian Chamber of Commerce, the Norwegian-Russian Chamber of Commerce, Bulgarian-Russian Chamber Commerce, the British Columbia Chamber of Commerce (Canada), the Herefordshire & Worcestershire Chamber of Commerce (Great Britain), the French Chamber of Commerce, and others.

With the limitations caused by the fight against coronavirus infection, the format of interaction with foreign partners has shifted to the digital field. Participation of the Kuban enterprises in the 31st Harbin International Trade and Economic Fair was organized, online negotiations with Chinese and Korean manufacturers were held. Currently, the search for partners for entrepreneurs in the Republic of Turkey is underway.

- External factors are now added to the basic problems. Coronavirus, instability in the currency markets... Can you give us your opinion on the situation?
- SMEs focused on offline services have suffered the most from the existing restrictions. Organizations providing services in the areas of catering, tourism, hospitality, and entertainment, as well as the beauty industry, have faced the impossibility of working effectively in the original mode.

With the beginning of the month, the selfisolation regime began to decline, and now it is very important for all businesses to start working actively. Today, business needs to understand whether it will be able to comply with all the regulations to organize its work. There is a number of requirements that entrepreneurs consider superfluous, and the Krasnodar Region Chamber of Commerce and Industry has already applied to the Russian Federal Service for Surveillance on Consumer Rights Protection and Human Wellbeing (Rospotrebnadzor) and a number of regional executive authorities for their exclusion or mitigation.

We consider our main task in this difficult period of crisis to continue active cooperation with the regional business on collecting, analyzing and systematizing the problems of entrepreneurs that have arisen under the existing restrictions in order to form consolidated proposals to the regional and federal authorities. All our proposals are aimed at saving existing enterprises, existing jobs and ensuring sustainable development of all sectors of the economy.



У силение конкуренции на розничном рынке электроэнергии диктует новые требования независимым энергосбытовым компаниям. Перед ними сейчас стоит задача не только удержать потребителей, но и разработать, внедрить новые механизмы в управлении организацией и предоставить клиентам максимально полный пакет услуг в области электроснабжения. Краснодарская независимая энергосбытовая компания «АЭР» успешно справляется с этими и многими другими задачами на протяжении 5 лет. Генеральный директор компании «АЭР» Владимир Мысак рассказал нашему журналу, как удалось так быстро организовать столь успешный бизнес и почему многие покупатели электроэнергии в Краснодаре и других регионах страны выбирают именно эту независимую энергосбытовую компанию.

– Владимир Владимирович, когда вы решили открыть свою компанию, чем руководствовались? Это была настолько свободная ниша?

- Не могу сказать, что рынок был свободным в области независимых поставщиков электрической энергии. И нам было достаточно сложно начинать. Тогда в прямом смысле были только стол, стул, компьютер и, конечно, знания и старания, которые и стали основой успешного начала. Создавая компанию, мы понимали, что данная ниша требует немалых финансовых затрат для старта. С коллегами тщательно изучали опыт других компаний, оценивали риски, достоинства и недостатки деятельности: только сделав выводы, наметили план развития новой организации. И сначала у компании была не энергосбытовая деятельность, а энергоконсалтинг. Сейчас это независимая энергосбытовая компания федерального масштаба. Мы осуществляем свою деятельность в 12 регионах страны. Одно из ключевых преимуществ открытость и прозрачность в нашем ценообразовании.

– А как формируется цена на ваше электричество? Благодаря каким факторам вы можете снизить цену для своих заказчиков?

– Здесь нет никакого секрета, основы ценообразования утверждены законодательством. Есть тариф на передачу электрической энергии, есть инфраструктурные платежи, и эти тарифы (передача и инфраструктура) в большинстве своём в регионе едины для всех, потому что устанавливаются Региональной энергетической комиссией (РЭК) на год вперёд. Но есть ещё стоимость самой единицы передаваемой электрической энергии и сбытовая надбавка гарантирующего поставщика в регионе (она тоже, кстати, устанавливается РЭК). И именно сбытовая надбавка - это те операционные затраты, которые несёт гарантирующий поставщик. Это как раз те вещи, на которых можно сэкономить. Да и основное отличие гарантирующего поставщика (ГП) от независимой энергосбытовой компании – оплаты и ценообразование. У ГП оно прописано законом и фиксируется, у независимых энергосбытовых компаний – свободное ценообразование, как и форматы оплат. Дальше уже идут квалификация персонала и автоматизация. На то, что мы можем обрабатывать 50 сотрудниками, неквалифицированному ГП понадобится 500 человек (объём тот же), плюс увеличивается объём бюрократических проволочек. Это всё издержки, которые в итоге ложатся в тарифе на потребителя. А мы здесь можем экономить без ущерба для качества предоставляемых услуг. Также если ГП в зоне своей деятельности не может отказать потребителю в заключении договора на законодательном уровне, то мы в праве выбирать, с кем работать.

– Кто является вашими поставщиками? Они у вас постоянные, отношения уже отработаны?

- Наши поставщики - это множество компаний, являющихся как гарантирующими поставщиками и розничными генерациями, так и оптовыми генерациями. Потому мы можем покупать электроэнергию как на оптовом рынке электроэнергии и мощности, так и на розничном. Например, в Московском регионе один из наших поставщиков - «Мосэнергосбыт». Это гарантирующий поставщик, он обязуется обеспечить электроэнергией любое предприятие и не может отказать. Но также у нас для части объектов Московского региона поставка происходит как напрямую с оптового рынка электрической энергии и мощности, так и с розничного рынка. С розничными генерациями у «АЭР» не возникало сложностей, мы всегда готовы к диалогу и сотрудничеству по покупке электроэнергии для нужд наших потребителей. Вообще, у нас не бывает вопросов в отношениях с поставщиками. Мы строго выполняем все законодательные нормы и продумываем каждый шаг и каждую сделку в данном взаимодействии.

– Владимир Владимирович, конкурентов у вас много? В чём ваше преимущество перед ними? Насколько комфортно пользоваться вашими услугами? Есть ли дополнительные бонусы для клиентов?

– На сегодняшний день в России около 141 «полноценной» независимой энергосбытовой компании, способной поставлять электрическую энергию как с оптового, так и с розничного рынков электрической энергии, и за последние годы на рынке конкурентов их становится больше. Но я не могу сказать, что конкурентная борьба ведётся очень активно. Мы свои преимущества знаем, причём по многим аспектам.

Сейчас наша компания берётся за разные проекты и предлагает клиентам тот спектр услуг, который другие компании предоставить не могут или не хотят. То есть мы не только поставляем электрическую энергию, но и решаем физику процессов. У нашей компании есть технические возможности, обеспечивающие соблюдение интересов потребителя в сетевой компании. Например, не секрет, что качество электроэнергии, поставляемой потребителю, не зависит от сбытовой компании, а определяется техническим состоянием сетей и энергоустановок потребителя: здесь мы можем помочь привести всё в порядок. Или, например, потребителю нужно проложить кабель, сделать реконструкцию подстанции, заменить осветительное оборудование – это всё тоже можем сделать. Так, проанализировав потребности клиентов, решили в нашей компании организовать сервис так называемого одного окна, то есть специалисты головной компании принимают заявки на большую часть задач и передают в дочерние структуры. Когда это стало работать, сюда же мы добавили и ИТ-сервис. В итоге у нас получилась вот такая структура: головная компания «АЭР» – основное направление «поставка электрической энергии»; «АЭР-Трейд» поставка как электрооборудования, так и ИТ; «АЭР-Инжиниринг» – монтажные работы; «АЭР-Сервис» – ИТ-аутсорсинг, системы контроля доступа, видеонаблюдение и всё что связано в целом с ИТнаправлением. Стараемся предоставить все услуги под ключ. И во время пандемии мы сразу же всем нашим клиентам предложили внедрить систему для перехода на удалённую работу, в частности по ИТ-направлению. Я считаю, когда предоставляется комплекс услуг, это намного выгоднее. И у клиента не болит голова, если он знает, что 90% потребностей можно закрыть одним обращением к нам. Всё это должно вырасти в «интеллектуальную энергетику» - как по духовному, так и по фактическому пониманию данных слов.

– У вас работает такая услуга, как энергоконсалтинг. Что это такое и как много клиентов пользуется данной услугой?

– В рамках энергоконсалтинга мы предлагаем своим клиентам услуги, которые позволят снизить затраты на электроэнергию. Наша компания предоставляет индивидуальное планирование с последующей закупкой электричества с учётом интересов конкретного заказчика. К примеру, мы зашли с энергоснабжением, а потом даём какие-то рекомендации. Или предлагаем заменить осветительное оборудование на энергоэффективное, что в итоге снизит ежемесячное потребление, либо заменить перекачивающие насосы. Примеров на самом деле очень много. Если мы говорим про консалтинг в полном объёме, то в центральных регионах, таких как Москва, Московская область, Санкт-Петербург, эта услуга востребована. В других регионах наши клиенты не видят в нём необходимости. Они могут один раз заказать консультацию. Мы разрабатываем схему, внедряем её, предприятие получает экономию, а дальше их руководство считает, что этого достаточно. Однако условия рынка постоянно меняются, а также претерпевают изменения законодательство и тарифные группы, следовательно, нужны новые условия экономии. Но мало кто это понимает. Потому основная деятельность у нас - энергоснабжение, а потом уже мы предлагаем аналитику и консультации.

– Какие ещё услуги вы предлагаете своим клиентам, которые выгодно отличают вас от конкурентов?

- Мы искренне считаем, что каждый должен заниматься своим делом. И чтобы дать возможность компаниям сконцентрироваться на бизнесе, компания «АЭР» предлагает услугу энергоаутсорсинга. Это передача функций по управлению, эксплуатации и ремонту энергетического оборудования потребителя нам. Высокий уровень знаний специалистов и наличие передовых технологий позволяют нам оказывать полный спектр инженерных работ по ремонту и техническому обслуживанию энергетического оборудования, а также консультационных и юридических услуг в области энергопотребления. При этом наши услуги едва ли дороже заработной платы обычного штатного электрика. И очень хорошо, что многие организации понимают: профильное предприятие, по сравнению со штатным электриком, обладает несравнимо большим количеством технических и интеллектуальных ресурсов для решения абсолютно любых энергетических вопросов. Всё чаще современный бизнес выбирает энергетический аутсорсинг.

– Расскажите, как у вас обстоит дело с кадровым вопросом? Вы специалистов сами «растите» или их хватает на рынке труда?

– У нас особенных проблем с кадрами не возникало. Мы ценим каждого нашего сотрудника, и за 5 лет из компании ушло всего три работника, причём, подчеркну, непрофильных. По поводу квалификации специалистов: по опыту работы могу сказать одно – в вузах не учат, как нужно работать в энергосбытовой компании. Здесь обуче-

ние идёт в процессе деятельности. Например, в нашей компании сотрудники с разным образованием. Для нас главное, что сам человек захотел понять предмет своей деятельности и внедриться в процесс, и образование здесь не на первом месте. Большую часть кадров мы «воспитываем» сами.

– Как компания «АЭР» пережила ситуацию в связи с пандемией? Повлияло ли она на ваши доходы? Вернулись ли на прежние позиции?

- С точки зрения финансовых потоков, конечно, повлияла. У нас есть клиенты социально ответственные предприятия, которые в пандемию не останавливались. В отношениях с ними всё осталось как прежде. А с представителями, к примеру, ресторанного или гостиничного бизнеса, пострадавшего в большей степени, мы сейчас пытаемся сохранить отношения. Они все были закрыты, однако электроэнергию потребляли, хоть и в меньших количествах. Сейчас мы идём на некоторые уступки, понимая, что все долги они выплатить сразу не смогут. Стараемся войти в их положение и продолжаем снабжать электроэнергией. Некоторое время ещё будем идти на уступки и дадим предприятиям больше времени, чтобы восстановиться. Кроме того, предлагаем различные формы отсрочки либо реструктуризации долга.

А вот нашей компании все эти события даже помогли сэкономить. Наш переезд из старого в новый офис в этот период помог сберечь средства, предназначенные для аренды. Да и в целом мы подготовились в дальнейшем работать на «удалёнке». Я могу с помощью одного лишь телефона посмотреть, как идёт согласование контракта, назначить ответственных, со-

гласовать и подписать контракт, находясь в любой точке мира. Ещё один плюс – конечно же, массовый переход на электронный документооборот. Раньше мы предлагали его как опцию, а сейчас уже сами клиенты просят его как обязательный пункт, так как он в разы удобнее, экономит время и, что немаловажно, бумагу.

– Расскажите о планах, которые намечаются в компании «АЭР».

- Основной план, о котором мы можем говорить открыто - строительство собственной генерации. Дополнительная независимость в виде своего производства - это перспективное направление. Мы рассматриваем разные источники получения энергии: ветряные и солнечные. Но пока наше законодательство не позволяет плотно подойти к решению этого вопроса. Да и заинтересованность рынка слабая. Экологически чистая энергия нашим потребителям не совсем интересна, потому что она намного дороже, к тому же имеет долгий срок окупаемости. Российский бизнес ещё к этому не готов. Так что сейчас мы все силы прикладываем, чтобы максимально хорошо обслуживать своих контрагентов. И поэтому мы в 2020 году получили от ТПП Краснодарского края награду как лучшее малое предприятие в сфере услуг. Также «АЭР» является генеральным спонсором гандбольного клуба «Буревестник», в данном направлении тоже будем действовать дальше и искать новые варианты поддержки интересных мероприятий и направлений.

Я всегда говорю своему коллективу, что главное – подходить к решению вопроса с душой. Тогда будет и интерес, и развитие.

Интервью подготовила Ольга Спичка





for the benefit of a consumer

↑ he increased competition on the retail electricity market imposes new requirements on independent power supply companies. They now face the task not only to keep consumers, but also to develop, implement new mechanisms in the management of an organization and provide customers with the most complete package of services in the field of electricity supply. AER, the Krasnodar Independent Power Supply Company, has been successfully fulfilling these and many other tasks for 5 years. Vladimir Mysak, CEO of AER, told our magazine how such a successful business was organized so quickly and why many electricity buyers in Krasnodar and other regions of the country choose this independent power supply company.

- Mr. Mysak, what were you guided by when you decided to establish your own company? Was it a free niche?
- I cannot say that the market was free in the field of independent power suppliers. And it was quite difficult for us to start. At that time, in the literal sense, there was only a table, a chair, a computer, and of course the knowledge and effort which became the basis of the successful start. When creating the company,

we understood that this niche requires a lot of financial expenses to be initiated. Together with colleagues we carefully studied the experience of other companies, evaluated the risks, advantages and disadvantages of the activity; only after making conclusions we outlined the plan of the development of the new organization. At first, the company was engaged in energy consulting rather than power supply activities. Now it is an independent energy supply company of a federal scale. We operate in 12 regions of the country. One of the key advantages of this company is openness and transparency in pricing.

- How is the price for your electricity formed? What factors can help you to reduce the price for your customers?
- There is no secret here; the basis of pricing is approved by the legislation. There



is a tariff for electricity transmission, there are infrastructure payments and these tariffs (transmission and infrastructure) are mostly uniform for all in the region, because they are set by the Regional Energy Commission (REC) for a year ahead. However, there is also a cost of a transmitted power unit itself and a sales premium of the supplier guarantor in the region (by the way, it is also set by the Regional Energy Commission). And exactly the sales premium is the operating costs incurred by a supplier guarantor. These are exactly the things that can be saved on. The main difference between a supplier guarantor and an independent power supply company is payment and pricing. If to speak about a supplier grantor pricing is prescribed by the law and is fixed, independent power supply companies have free pricing, as well as payment formats. Next thing here is qualification of personnel and automation. Thus the tasks we can deal with by 50 employees, unskilled supplier guarantor may need 500 people, besides the amount of bureaucratic procedures adds up. These are all costs that eventually fall in the tariff of the consumer. And here we can save without compromising on quality of the provided services. At the legislative level a supplier guarantor cannot refuse to enter into a contract, we have a right to choose whom to work with.

- Who are your suppliers? Are they regular?

- Our suppliers are many companies which are both guaranteed suppliers and retail generators and wholesale generators. Therefore, we can buy power from both the wholesale power and capacity market and the retail market. For example, Mosenergosbyt is one of our suppliers in the Moscow region. This is a guarantor supplier;

it is obliged to provide electricity to any enterprise and cannot refuse. But also we supply a part of the objects of the Moscow region both directly from the wholesale market of power and capacity, and from the retail market. AER had no difficulties with retail generators, we are always open to dialogue and cooperation in the power purchase for the needs of our consumers. Generally, we do not have any issues in relations with suppliers. We follow all legal regulations rigorously and think over every step and every deal in this interaction.

- Mr. Mysak, do you have a lot of competitors? What is your advantage over them? How comfortable is it to use your services? Are there any additional bonuses for clients?

– Today there are about 141 "full-fledged" independent power supply companies in Russia, which are able to provide electricity from both the wholesale and retail power markets, and over the last years the number of competitors has increased. However, I cannot say that the competition is very active. We know our advantages, and in many aspects.

Currently, we undertake different projects and offer our customers a range of services that other companies cannot or do not want to provide. In other words, we not only supply electricity, but also handle the physics of processes. Our company has technical opportunities to maintain consumer interests in the network company. For example, it's no secret that the quality of electricity supplied to the consumer does not depend on the distribution company, but is determined by the technical condition of the consumer's networks and power installations: here we can help to organize everything properly. Or, for example, a consumer needs to lay a cable, make a reconstruction of a substation,

replace lighting equipment - we can do all this too. Thus, having analyzed the needs of customers, we decided to organize the so-called single window service in our company, which means that the specialists of the parent company accept applications for most of the tasks and transfer them to subsidiaries. When it started to work, we also added the IT service. As a result, we have such a structure: the parent company AER- main direction is power supply; AER-Trade – supply of both electrical equipment and IT; AER-Engineering - installation activities; AER-Service - IT-outsourcing, access control systems, video surveillance and everything that is associated with the IT direction in general. We try to provide all services on a turnkey basis. And during the pandemic, we immediately offered all our customers to implement a system for the transition to remote work, particularly in the IT direction. I believe that when we provide a set of services, it is much more profitable. And the customer does not have a headache if he/she knows that 90% of the needs can be solved with a single request to us. All this should grow into "intellectual energy" both in spiritual and actual understanding of these words.

- You have such a service as energy consulting. What is it and how many clients use this service?

- As part of energy consulting, we offer our clients services that help to reduce energy costs. Our company provides individual planning with subsequent purchase of electricity, which takes into account the interests of a particular customer. For example, we enter with power supply, and then we give some recommendations. We offer to replace lighting equipment with energy efficient one, which as a result reduces monthly consumption, or replace the pumps. There are actually a lot of examples. If we talk about consulting in full, this service is in demand in central regions such as Moscow, the Moscow region, St. Petersburg. In other regions, our clients do not see the need in it. They can order a consultation once. We develop a scheme, implement it, the company gets savings, and then their management believes that this is enough. However, market conditions are constantly changing, as well as legislation and tariff groups are changing, therefore, new conditions for savings are needed. But few people understand it. Therefore, our main activity is power supply, and then we offer analytics and consultations.

- What other services that distinguish you from your competitors do you offer to your customers?

- We sincerely believe that everyone should mind their own business. And in order to help companies to concentrate on business, AER offers power outsourcing service. This means the transfer of functions for management, operation and repair of consumer power equipment to us. High level of knowledge of specialists and availability of advanced technologies allow us to provide a full range of technical works on repair and maintenance of power equipment, as well as consulting and legal services in the field of energy consumption. At the same time, our services are barely more expensive than the salary of a regular electrician. And it is very good that many organizations understand: a specialized enterprise, compared to a regular electrician, has an incomparably large number of technical and intellectual resources to solve absolutely any energy issue. Nowadays, modern business chooses energy outsourcing increasingly more often.

- Could you please tell us how do you deal with the HR issue? Do you "grow" the specialists yourself or do you have enough of them on the labor market?

- We never had any special problems with human resources. We appreciate each of our employees, and in 5 years only three of them left the company - I would like to emphasize that they were non-core. As for the qualification of the specialists: I can state one thing from the working experience universities do not teach how to work in power supply company. Here the training is in the process of activity. For example, in our company there are employees with different education. The main thing for us is that a person wishes to understand the subject of his or her activity and to get into the process, so education is not in the first place here. We "bring up" most of the personnel ourselves.

- How did AER survive the situation caused by the pandemic? Has it affected your income? Have you returned to your previous positions?

- In terms of financial flows, of course it has. We have clients - socially responsible enterprises that continued their operation during the pandemic. Things have remained the same in relations with them. And now we are trying to maintain relations with representatives of the restaurant or hotel business, for example, which suffered to a greater extent. All of them were closed, but the electricity was consumed, though in smaller quantities. Now we make some concessions, understanding that they are not able to pay all debts at once. We try to get into their shoes and continue to supply them with electricity. We will keep concessions for some longer and give enterprises more time to recover. In addition, we offer various forms of delay or debt restructuring.

All these events even helped our company to save money. Our move from the old office to the new one during this period helped us to save money for rent. In general, we have prepared to work at a "remote" office in the future. I can use just a mobile to see how the contract is being negotiated, to appoint the responsible persons, to coordinate and sign the contract from anywhere in the world. Another advantage is, of course, the mass transition to electronic document

management. Previously, we offered it as an option, but now customers ask for it as a mandatory clause, because it is much more convenient, saves time and, what is noteworthy, paper.

- Tell us about the plans that are scheduled in the AER company.

- The main plan that we can talk openly about is the construction of our own generation. Additional independence in the form of our own production is a promising direction. We consider different sources of energy production: wind and solar. But so far our legislation does not allow us to approach this issue closely. And the market interest is

Ecologically clean energy is not quite interesting for our consumers because it is much more expensive and has a long payback period. Russian business is not ready for it yet. So now we do our best to serve our counterparties as well as possible. That's why we were awarded as the best small enterprise in the service sector by the Krasnodar Chamber of Commerce and Industry in 2020. AER is also the general sponsor of the Burevestnik (petrel) handball club, so we will continue to operate in this area and look for new ways to support interesting events and directions.

I always tell my team that the main thing is to approach the issue "con anima". Then both interest and development will be guaranteed.

The interview was prepared by Olga Spichka





000 «Завод композиционных порошковых материалов» является резидентом краснодарского технопарка «Компрессорный». По словам генерального директора Александра Николаевича Голева, задача предприятия — выпуск продукции для машиностроения, химической, авиационной, автомобильной и других отраслей промышленности. Коммерческий директор Александр Владимирович Валов уверен, что общение с партнёрами, основанное на принципах порядочности, открытости, учёта интересов сторон, гибкого подхода к организации взаимовыгодного сотрудничества — это главный фактор стабильного успеха.

ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ – РЫВОК В ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ

– Александр Николаевич, ваша компания на рынке порошковой металлургии недавно. Что послужило поводом для создания именно такого производства?

– Метод порошковой металлургии позволяет получить материалы, обладающие заданными стабильными магнитными и иными свойствами: высокой жаропрочностью, износостойкостью, твёрдостью и точностью изготовления деталей, которые невозможно получить каким-либо другим методом. Это экономия металла и снижение себестоимости изделий. Выбор передовых технологий сегодня крайне важен для России. Порошковая металлургия – одна из первых в этом

– Ваши технологии производства порошковых материалов разработаны вами или заимствованы у кого-то? Где вы взяли специалистов для такой высокотехнологичной деятельности?

– Порошковая металлургия, как направление науки, имеет российские корни и стала активно развиваться после работ П.Г. Соболевского в 1826–1827 гг. Много достижений в этой отрасли было сделано в СССР. Наше предприятие организовано специалистами из России и Украины. Есть как приобретённые, так и собственные технологии.

В Краснодаре живут переселенцы с Урала, Сибири, в том числе имеющие опыт работы на металлургических производствах. Они, а также жители Краснодара – основа нашей команды. Локализация производства в Краснодаре, новые рабочие места – наш вклад в развитие Краснодарского края.

– Александр Владимирович, расскажите подробнее о своей продукции. Для кого вы её выпускаете?

– Это детали узлов трения из антифрикционных материалов, конструкционные, фрикционные детали. Сейчас отрабатываем технологии по выпуску металлокерамических тормозных колодок и контактных пластин для токоприёмников для железнодорожной отрасли. Мы работаем в Краснодарском крае, житнице страны, и потому одно из главных направлений нашей деятельности – импортозамещение в техническом сервисе сельскохозяйственной техники, восстановление и модернизация деталей и узлов на основе композитных материалов.

– Детали для сельскохозяйственной техники выгоднее приобретать у вас, чем закупать у зарубежных производителей?

– Стоимость оригинальных запчастей доходит до 85% от общей стоимости ремонта. Суммарные потери производства сельскохозяйственной продукции из-за простоев машин, ожидающих запчасти, могут оцениваться в 30-35% от общих объёмов её производства. Применение композитов совместно с деталями, изготовленными методом порошковой металлургии, в конструкциях узлов позволяет полностью уйти от смазывания, так как в структуре материалов уже имеется смазка, которая при приработке деталей образует антифрикционный слой, что даёт возможность получить колоссальный эффект и уйти от межсезонных ремонтов. Экономический эффект использования наших деталей и элементов очевиден. Наша сервисная служба гарантирует качество и оптимальную стоимость работ.

– Как вы взаимодействуете с сельхозпроизводителями? Как убеждаете их в эффективности работы с вами?

– Важно показать преимущества работы с нами на практике. Для начала устанавливаем опытные образцы без предоплаты. По окончании сезонных работ проводим дефектовку. Показатели хорошие. Основная трудность состоит в том, чтобы убедить руководителей хозяйств в эффективности использования наших технологий. Думаем над тем, как провести совещание руководителей и инженеров, скажем, на базе ТПП Краснодарского края с участием представителей краевого правительства. Возможно, это будет межрегиональная встреча, на которой мы компетентно обоснуем наши преимущества в техническом сервисе сельхозтехники.

– Как занимаетесь продвижением компании? Что считаете ключевым фактором в этом деле?

- Получение заказов - залог устойчивого развития. Используем наше членство в ТПП Краснодарского края, которое предоставляет комфортные условия и средства распространения информации о компании ООО «ЗКПМ». Регистрация в реестре Минпромторга делает нас видимыми игроками на российском рынке производителей продукции. Осваиваем интернет, без чего сегодня продвижение не может быть эффективным. Ваш журнал – ещё один способ заявить о себе. Но главное, без чего точно не обойтись, это общение с представителями организаций -партнёров, основанное на принципах порядочности, открытости, учёта интересов сторон, гибкого подхода к организации взаимовыгодного сотрудничества.

POWDER METALLURGY BREAKTHROUGH IN IMPORT SUBSTITUTION

ZKPM (Plant of composite powder materials) LLC is a resident of the Compressor Technopark in Krasnodar. According to the words of Alexander Nikolaevich Golev, CEO of ZKPM, the task of the enterprise is to manufacture products for machine-building, chemical, aviation, automotive and other industries. Commercial Director Alexander Valov is sure that communication with partners, based on the principles of honesty, openness, respect for the interests of parties, flexible approach to organization of mutually beneficial cooperation is the main factor of sustainable success.



- Mr. Golev, your company has recently entered the powder metallurgy market. What was the reason to establish production of this kind?
- The method of powder metallurgy makes it possible to obtain materials that have the specified stable magnetic and other properties: high heat resistance, wear resistance, hardness and accuracy of manufacturing parts which cannot be obtained by any other method. This means the saving of metal and reducing the cost of products. The choice of advanced technologies is very important for Russia today. Powder metallurgy is one of the first in this list.
- Your powder material technology has been developed by you or borrowed from somewhere? Where did you get specialists for such high-tech activities?
- Powder metallurgy, as a branch of science, has Russian roots and began to actively develop after the publications of P.G. Sobolevsky in 1826–1827. Many achievements in this industry were made in the USSR. Our company is organized by specialists from Russia and Ukraine. We have both acquired and our own technologies.

Krasnodar is home to immigrants from the Urals, Siberia, including those with experience in metallurgical production. They, as well as Krasnodar residents, are the basis of our team. Localization of production in Krasnodar, new jobs is our contribution to the development of the Krasnodar region.

- Mr. Valov, please, tell us more about your products. For whom do you produce it?

- These are parts of friction units made of antifriction materials, construction, friction parts. Currently we master technologies for the production of metal-ceramic brake pads and contact plates for power receivers for the railway industry. We work in the Krasnodar Region, the breadbasket of the country, and therefore one of the main areas of our activities import substitution in the technical service of agricultural machinery, restoration and modernization of parts and units based on composite materials.
- Is it more advantageous to buy agricultural machinery from you rather than from foreign manufacturers?
- The cost of original spare parts reaches 85% of the total cost of maintenance. The total losses in agricultural production due to machine downtime waiting for spare parts can be estimated at 30–35% of the total production volume. The use of composites together with the parts made by the method of powder metallurgy in the construction of units allows us to avoid lubrication fully, because the structure of materials has already grease, which forms an antifriction layer when parts are processed, which makes it possible to get a colossal effect and avoid interseasonal repairs. The economic effect of using our parts and elements is obvious. Our service department guarantees quality and optimal cost of
- How do you interact with agricultural producers? How do you convince them of the effectiveness of working with you?
 - It is important to show the benefits

of working with us in practice. To begin with, we install pilot samples without prepayment. Upon completion of the seasonal work, we perform defect identification. The indicators are good. The main difficulty is to convince the heads of farms in the efficiency of our technologies. We are thinking on how to hold a meeting of managers and engineers at, for example, the Krasnodar CCI with the participation of representatives of the regional government. Perhaps, it will be an interregional meeting at which we will demonstrate our advantages in technical service of agricultural machinery competently.

- How do you promote your company? What do you consider to be the key factor in this business?
- Receipt of orders is the key to sustainable development. We use our membership in the Chamber of Commerce and Industry of Krasnodar Krai, which provides comfortable conditions and means of distribution of information about ZKPM LLC. Our entry in the register of the Ministry of Industry and Trade makes us visible players on the Russian market of product manufacturers. We master the Internet, without which promotion today cannot be effective. Your magazine is one more opportunity to make yourself known. But the main thing we can't do without is communication with representatives of partner organizations, which is based on the principles of honesty, openness, consideration of the interests of the parties, flexible approach to organizing mutually beneficial cooperation.



Курс на высокие показатели В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

К раснодарская компания 000 «НПП Нефтехим» является компанией № 1 в России в сфере каталитической переработки лёгких бензиновых фракций для получения автобензина экологического класса К5 («Евро-5») и высокочистого сырья химического синтеза. Это крупнейший в нашей стране разработчик и производитель катализаторов изомеризации и риформинга. Кроме того, «Научно-производственное предприятие Нефтехим» является создателем известной и хорошо зарекомендовавшей себя в России, Китае, Индии, странах Европы, СНГ и Ближнего Востока технологии изомеризации пентан-гексановой фракции «Изомалк-2» с применением катализатора СИ-2. И это далеко не единственная разработка компании. Она постоянно совершенствует уже внедрённые технологии и проводит новые исследования, выходит с ними на отечественный и международный рынки. Об этом и многом другом нашему изданию рассказал генеральный директор 000 «НПП Нефтехим» Александр Никитович Шакун.



– Александр Никитович, разработанная вашей компанией технология изомеризации по результатам внедрения не только считается лучшей в нашей стране, но и не уступает лучшим мировым разработкам. В чём её особенность? Расскажите об этой технологии.

– Прежде всего хочу пояснить следующее. Ещё в 90-е годы в развитых зарубежных странах стали вводиться новые стандарты на автобензины.

Главным требованием стандартов, в частности «Евро-5», является жёсткое ограничение ароматических углеводородов и наиболее токсичного из них – бензола. Основным техническим решением этой задачи является включение в схему переработки прямогонных бензинов технологии изомеризации лёгких бензиновых фракций, которая позволяет повышать октановое число автобензинов без образования ароматики.

До введения российского стандарта автобензина класса 5 в Европе, США, Японии

малк-2», которая оказалась более эффективной по сравнению с перечисленными выше лучшими зарубежными технологиями. Конечно, нелегко было убедить заводы в преимуществе российской разработки. Но уже первая установка на крупнейшем предприятии «Уфанефтехим» (ПАО АНК «Башнефть» «Башнефть-Уфанефтехим») в 2003 году показала не только высокую эффективность технологии, но и надёжность, устойчивость к каталитическим ядам. Технология запатентована в России и ряде зарубежных стран. Через 3 года после первого промышленного внедрения технология получила широкое применение не только в России, но и за рубежом. Первое зарубежное внедрение было осуществлено в Румынии в 2006 году.

– Многие НПЗ в нашей стране и в мире работают с вашими катализаторами? Вы им предоставляете только катализаторы или полный цикл обслуживания промышленных установок?

тилетиями, поскольку до разработки технологии изомеризации «НПП Нефтехим» глубоко занимался процессом риформинга бензиновых фракций. Все установки, использующие катализаторы «НПП Нефтехим», построены или модернизированы при участии наших специалистов. Каждая установка и каждый проект у нас всегда на контроле. Как только у инженеров, эксплуатирующих катализатор и установку, появляются вопросы, мы всегда готовы на них ответить и предоставить квалифицированную помощь.

О масштабах промышленного применения нашей технологии и катализаторов можно сказать следующее: сегодня в России более 60% автобензинов на нефтеперерабатывающих заводах выпускается с применением изомеризата, полученного на установках «Изомалк-2». Остальное – доля всех зарубежных мировых лицензиаров. И доля российской технологии будет и дальше только возрастать, планируется строительство



уже действовали аналогичные стандарты. Поэтому на всех нефтеперерабатывающих заводах этих стран широко применялись технологии изомеризации лёгких бензиновых фракций UOP (США), Axens (Франция) и Süd-Chemie (Германия). По лицензии данных фирм было построено несколько установок изомеризации и в РФ. Но потребность в установках изомеризации была очень велика, стало понятно, что для исключения полной зависимости от импорта необходима российская технология.

В очень короткие сроки нашей компании удалось создать технологию «Изо-

– В большинстве случаев поставка только катализаторов не решает всех задач НПЗ. Катализатор является «сердцем» процесса. Но заводу необходима технология – инженерное решение, по которому выполняется проектирование и строительство установки. ООО «НПП Нефтехим», как автор технологии и катализатора, разрабатывает базовый инжиниринг, осуществляет авторский контроль за детальным проектированием и оказывает техническую помощь при пуске и эксплуатации установок. Опыт нашей компании в оказании этих услуг накапливался деся-

нескольких новых установок по нашей технологии.

Для производства своих фирменных катализаторов изомеризации и катализаторов риформинга построена технологическая линия на нашем заводе в Нижнем Новгороде. В настоящее время расширяется применение разработанных «НПП Нефтехим» катализаторов и технологий в зарубежных странах. Установки с нашим лицензионным контролем работают в Европе, Китае, Индии, странах Ближнего Востока, и мы планируем новые внедрения в других странах.



– ООО «НПП Нефтехим» участвует в российских национальных проектах по промышленному внедрению новых технологий – установок риформинга бензиновых фракций с непрерывной регенерацией катализатора и процесса изомеризации С₇-фракции «Изомалк-4». Чего удалось достичь в этом направлении?

– Задача создания и внедрения российской технологии риформинга бензиновых фракций с непрерывной регенерацией катализатора в настоящее время решается совместно тремя компаниями - ООО «Ленгипронефтехим», ООО «НПП Нефтехим» и «КНГК-Групп» на Ильском НПЗ. Эта проблема масштабна и ответственна. До настоящего времени по всему миру такие установки (НРК) строились только по технологиям UOP (США) и Axens (Франция). В настоящее время ведётся детальное проектирование первой промышленной установки по новой российской технологии. Но «НПП Нефтехим», отвечающий прежде всего за катализатор, уже перешёл на его промышленное производство: поставил первую промышленную партию катализатора непрерывного риформинга серии RC на зарубежную установку НРК и получил высокую оценку его показателей. Сейчас планируется поставка катализаторов RC на установки в России, которые работают на зарубежных катализаторах.

Что касается технологии изомеризации C_7 -фракции «Изомалк-4» – это уже готовое инженерное решение. Её промышленное применение будет реализовываться по мере дальнейшего ужесточения требований к автобензинам, снижению в них содержания ароматических углеводородов. В настоящее время решается вопрос

проектирования первой промышленной установки «Изомалк-4» в России или за рубежом. Назначение процесса - производить из прямогонной бензиновой фракции, выкипающей в пределах 70-105 °C, не ароматический автокомпонент (производится на установках риформинга), а изомеризат с нулевым содержанием ароматики. Я уверен, что этот процесс будет широко востребован в будущем. Учёные во многих странах проводят исследования по разработке необходимого катализатора. А в «НПП Нефтехим» удалось не только разработать, но и апробировать его производство в промышленном масштабе. Катализатор СИ-4 – единственный на данный момент промышленный катализатор изомеризации С,-фракции.

– Вы активно ведёте разработку и освоение производства катализаторов риформинга. Каковы перспективы данного направления и перспективы технологии производства автобензина на их основе?

– Несмотря на ограничение ароматических углеводородов в автомобильных бензинах, без использования процесса риформинга пока невозможно в промышленных масштабах производить современные марки моторных топлив. Кроме этого, ароматические углеводороды необходимы в различных цепочках нефтехимического синтеза. Поэтому и разработка эффективных катализаторов риформинга, и разработка технологий на их основе остаётся актуальной задачей отрасли.

О разработке российской технологии риформинга с непрерывной регенерацией я уже сказал. По катализаторам ситуация следующая. Пока доля зарубежных

катализаторов на российских установках НРК – 100%, а на установках со стационарным слоем катализатора доля зарубежных катализаторов ≈ 50%. Полагаю, наше успешное внедрение катализатора риформинга на зарубежной установке НРК (ССR) послужит толчком для перевода и ряда российских установок на наши катализаторы RC-12 и RC-120.

Что касается многочисленных установок риформинга со стационарным слоем катализатора – нет никаких препятствий для их перевода на российские катализаторы. «НПП Нефтехим» располагает современными катализаторами и промышленной линией производства и гарантирует их эффективность. Требуется лишь решительный подход российских НПЗ, аналогичный тому, который состоялся при внедрении технологии «Изомалк-2» и катализатора СИ-2.

– В последние годы в России активно внедряются инновационные проекты, в том числе в рамках импортозамещения. Вы принимаете участие в данных программах? Как считаете, есть ли возможность у российских компаний полностью вытеснить импортные продукты с рынка?

– Начну ответ с конечной фразы вашего вопроса. Нельзя ставить задачу вытеснения импортных продуктов полностью. Их присутствие обеспечивает конкуренцию и высокий уровень российских разработок. Но у нас в России наблюдается другая крайность – преклонение перед зарубежными технологиями в ущерб равноценным российским. Мы это хорошо понимаем и стараемся действовать эффективно. Прежде всего уделяем большое значение укреплению

нашей научно-технической базы, подбору и обучению персонала, формированию всей цепочки от исследований до промышленного производства катализаторов, проектирования и внедрения процессов. Но самый главный аргумент в конкурентной борьбе - подтверждение высоких показателей в промышленности. Если мы видим традиционное предубеждение российских компаний, идём в другие страны. Уже две новых разработки впервые получили высокую оценку не в России, а за рубежом. Технология изомеризации н-бутана «Изомалк-3» впервые внедрена в КНР в 2016 году, благодаря подтверждённым высоким показателям успешно тиражируется в Китае и выходит в другие страны.

О второй разработке – катализаторе риформинга для установок с непрерывной регенерацией – я уже говорил. Ожидаем расширения применения этого катализатора не только за рубежом, но и в России.

- Расскажите о научной составляющей вашей компании. ООО «НПП Нефтехим» постоянно проводит исследования и испытания. Какие разработки ведутся сегодня? Они направлены на создание нового или вы повышаете качество существующих продуктов? Хватает ли научных кадров?
- Компания старается поддерживать баланс: постоянно совершенствует уже внедрённые разработки и проводит новые исследования, выходит с ними на рынок. При этом мы учитываем современные тенденции в развитии промышленности.

Из новых разработок я бы отметил нефтехимическое направление. Мы разрабатываем катализаторы и технологии для нефтехимического синтеза. В качестве при-

мера отмечу «обратную» изомеризацию (или нормализацию) для производства прямоцепочечных парафиновых углеводородов C_4 и C_5 , являющихся сырьём органического синтеза. Мы близки к внедрению этих процессов. И опять, по-видимому, первое промышленное внедрение произойдёт за рубежом.

С кадрами всегда было непросто. Готовых специалистов, способных пополнить наш коллектив, практически нет. Поэтому мы их подготавливаем самостоятельно из выпускников вузов и приглашённых, выбирая в конечном итоге лучших.

- Ваша компания является поставщиком катализаторов и технологий с более чем 60-летним опытом. Сегодня вы достигли огромных успехов. Предприятие среди лидеров компанийэкспортёров. Как удалось заинтересовать иностранных клиентов вашей продукцией, ведь конкурентов на рынке у вас не так мало?
- Несмотря на то, что мы благодарны нашим предшественникам, которые были у истоков организации более 60 лет назад, фактически нам пришлось создавать предприятие заново в сложнейшие 90-е годы. В эти годы прекращали своё существование крупнейшие научно-исследовательские организации, не выдерживая конкуренции со стороны опытных зарубежных компаний. А «НПП Нефтехим» создавал новую продукцию, выходил на российский, а затем зарубежный рынок, брал на себя огромную ответственность, хорошо понимая, что без этого мы разделили бы участь многочисленных российских НИИ, и внедрял свои технологии.

Выход на иностранный рынок нам помог совершить прорыв и открыть новые

горизонты. Благодаря конкуренции и сотрудничеству с зарубежными специалистами мы повысили качество своих разработок и профессионализм сотрудников, разработали новые востребованные продукты и улучшили сервис. Мы планируем дальше продолжать развивать международные связи. Иностранный рынок весьма прагматичен: нужно лишь быть более эффективным, не бояться брать ответственность и не останавливаться на достигнутом.

– Расскажите о том, как оценивает государство вашу деятельность. У вас много наград: какие разработки были отмечены особенно?

– В последние годы нас действительно довольно часто отмечают в различных конкурсах как организацию, добившуюся серьёзных успехов в импортозамещении и ориентированную на экспорт своей научно-технической продукции. Но самой почётной наградой остаются дипломы лауреатов Премии Правительства РФ в области науки и техники, с вручением которых нас с Мариной Леонидовной Фёдоровой, моим бессменным соавтором всех разработок, в 2011 году поздравлял премьер-министр Дмитрий Анатольевич Медведев. Отмеченная работа звучит так: «За создание и широкомасштабное внедрение российской конкурентоспособной технологии изомеризации и промышленных комплексов «Изомалк» для крупнотоннажного производства автобензинов, соответствующих требованиям европейских стандартов».

И всё же главной наградой является благодарность заказчиков, российских и зарубежных, за подтверждение гарантированных показателей всех наших разработок.





The Krasnodar company SIE Neftehim, LLC is № 1 in Russia in the field of catalytic processing of light naphtha for production of motor gasoline of ecological class K5/Euro-5 and high-purity chemical synthesis raw materials. It is the largest developer and manufacturer of isomerization and reforming catalysts in this country. In addition, Scientific Industrial Enterprise Neftehim is the creator of the well known and up-to-date isomerization technology of pentane-hexane fractions Isomalk-2 over SI-2 oxide catalyst, well-proven in Russia, China, India, European countries, CIS and the Middle East. And this is not the only invention of the company. The company constantly improves the already implemented technologies and undertakes new research, as well as enters the domestic and international markets with them. Alexander Nikitovich Shakun, President and CEO of SIE Neftehim, LLC tells much about this and many other things to our magazine.



- Mr. Shakun, the developed by your company isomerization technology is considered to be the best in Russia; it is also not inferior to the best world developments. What is its specific advantage? Could you, please, tell us more about this technology?

– First of all, I want to clarify the following. Back in the 90's new standards for gasoline have begun to be introduced in the developed foreign countries.

The main requirement of the standards, in particular Euro-5, is the strict restriction of aromatic hydrocarbons and the most toxic of them – benzene. The main technical solution to this problem is the inclusion of

In a very short period of time, our company managed to create the Isomalk-2 technology, which proved to be more effective than the best foreign technologies above mentioned. Of course, it was not easy to convince the plants in the advantage of the Russian development. But the first unit at the largest enterprise of Ufaneftekhim (Bashneft-Ufaneftekhim) in 2003 proved not only high efficiency of the technology, but also reliability and resistance to catalytic poisons. The technology was patented in Russia and several foreign countries. In three years after the first industrial performance, the technology received wide application

commissioning and operation of units. The experience of our company in providing these services has been accumulated for decades, because before the development of the isomerization technology SIE Neftehim, LLC was involved in the process of reforming of naphtha.

All plants that use Neftehim catalysts were built or upgraded with the participation of our specialists. We always supervise each unit and each project. Whenever the engineers operating a catalyst and a unit have any questions, we are always ready to answer them and provide qualified assistance.



light naphtha in the process of straightrun gasoline processing technology, which allows increasing the octane number of motor gasoline without aromatics.

Similar standards had already been applied in Europe, the USA and Japan before the Russian gasoline class-5 standard was introduced.

Therefore, technologies of light naphtha isomerization by UOP (USA), Axens (France) and Süd-Chemie (Germany) have been widely used at all the oil refineries of these countries. Several isomerization units were also built in Russia under the license of these companies. The demand for isomerization units remained very high; it became obvious that Russian technology was required to avoid complete dependence on imports.

not only in Russia, but also abroad. The first foreign implementation was carried out in Romania in 2006.

- How many refineries in this country and in the world work with your catalysts? Do you provide them with catalysts only or a full service cycle for their industrial units?

– In most cases, supplying catalysts only does not solve all the challenges of an oil refinery. Catalyst is the heart of the process. But a refinery needs a technology – an engineering solution upon which the unit is designed and constructed. SIE Neftehim, LLC, as the author of the technology and the catalyst, develops basic engineering, carries out the author's supervision of the detailed design and provides technical assistance during

It is possible to state the following about the scale of industrial application of our technology and catalysts: more than 60% of motor gasoline at oil refineries in Russia today is produced using isomerate manufactured at Isomalk-2 units. The other part is the share of the foreign world licensors. The share of Russian technology will continue to grow further; there are plans to build several new units according to our technology.

A technological line has been erected at our plant in Nizhny Novgorod to produce our own isomerization and reforming catalysts. The application of catalysts and technologies developed by SIE Neftehim in foreign countries is presently expanding. Units with our license control are operating in Europe, China, India, Middle East countries, and we plan new implementations in other countries.

- SIE Neftehim, LLC takes part in Russian national projects on commercial introduction of new technologies – reforming naphtha with continuous regeneration of catalyst and C_{γ} -fraction isomerization process Isomalk-4. What has been achieved in this direction?

- The issue of creating and implementing the Russian technology of reforming naphtha with continuous catalyst regeneration is currently being handled jointly by three companies - Lengiproneftechim LLC, SIE Neftehim, LLC and KNGK-Group at the Ilsky Oil Refinery. This problem is extensive and demanding. Until now such continuous catalyst regeneration (CCR) units have been built all over the world according to UOP (USA) and Axens (France) technologies only. Currently, detailed design of the first industrial unit is being carried out according to the new Russian technology. But SIE Neftehim, which is primarily responsible for the catalyst, has already switched to its industrial manufacturing: it supplied the first commercial batch of continuous reforming catalyst RC series to the foreign CCR unit and received a high appraisal of its performance. As for today, it is planned to supply RC catalysts to the plants in Russia, which operate on foreign catalysts.

Speaking about C_7 -fraction isomerization process Isomalk-4 – it represents a readymade solution. Its industrial application will be implemented in the process of further toughening of the requirements to motor gasoline for reduction of the content of aromatic hydrocarbons. The project of the first industrial plant Isomalk-4 in Russia or abroad is currently under consideration. The

purpose of the process is to produce from straight run gasoline fraction boiling within 70-105 °C, not an aromatic fuel component (produced at reforming units), but isomerate with zero aromatic content. I am sure that this process will be widely applied in the future. Scientists all over the world conduct researches to develop the necessary catalyst. And SIE Neftehim has managed not only to develop, but also to test its production on an industrial scale. The SI-4 catalyst is the only industrial catalyst for isomerization of $\mathrm{C_7\text{--}fraction}$ at the moment.

- You actively develop and master the production of reforming catalysts. What are the prospects of the mentioned direction and gasoline production technology on their basis?

– Despite the limitation of aromatic hydrocarbons in motor gasoline, it is still impossible to produce modern brands of motor fuels on an industrial scale without using the process of reforming. Besides, aromatic hydrocarbons are necessary in various chains of petrochemical synthesis. Therefore, the development of effective catalysts for reforming and technologies based on them remains an urgent task for the industry.

I have already mentioned the development of Russian technology of reforming with continuous regeneration. As for catalysts, the situation is as follows. The share of foreign catalysts at Russian CCR units is 100%, and at plants with a fixed catalyst bed the share of foreign catalysts is $\approx 50\%$. I believe that our successful implementation of reforming catalyst at the foreign CCR facilities will

boost the switch of a number of Russian units to our RC-12 and RC-120 catalysts.

As for numerous reforming units with a fixed catalyst bed (fixed-bed reformers), there are no obstacles to their transfer to Russian catalysts. SIE Neftehim comes with modern catalysts and production line and guarantees their efficiency. The only thing required is the determined approach of Russian oil refineries, similar to the one that was applied when introducing the Isomalk-2 technology and SI-2 catalyst.

- Over the last few years, Russia has been actively implementing innovative projects, including on import substitution. Are you involved in these programs? Do you think there is an opportunity for Russian companies to replace imported products on the market in full?

- I would like to start with the final phrase of your question. One should not set a task of displacing imported products completely. Their presence ensures competition and high level of Russian developments. However, in Russia we have another extreme - worship of foreign technologies at the expense of equal Russian ones. We understand it well and try to act efficiently. First of all, we attach great importance to improving our scientific and technical base, recruiting and training personnel, forming the entire chain from research to industrial production of catalysts, design and implementation of technologies. But the most important argument in competition is validation of high performance in the industry. If we see the traditional bias of Russian companies, we go to other countries. For the first time two





new developments were highly appreciated not in Russia but abroad. The technology of isomerization of n-butane Isomalk-3, first introduced in China in 2016, is successfully implemented in China and goes to other countries thanks to the proven high performance.

I have already mentioned the second development – a reforming catalyst for units with continuous regeneration. We expect to expand the use of this catalyst not only abroad, but also in Russia.

- Tell us about the scientific aspect of your company. SIE Neftehim, LLC conducts continuous research and testing. What research work is being done today? Is it aimed at the development of new products or do you improve the quality of the existing ones? Do you have enough scientific personnel?

- The company tries to keep the balance: it constantly improves the already implemented developments, conducts new research, and goes out to the market with them. We take into account the current trends in the industry development.

I would like to highlight the petrochemical direction in the respect of new developments. We develop catalysts and technologies for petrochemical synthesis. As an example, I would like to mention "reverse" isomerization (or normalization) for production of straight-chain paraffin hydrocarbons $\mathrm{C_4}$ and $\mathrm{C_5}$, which are raw materials of organic synthesis. We are close to implementing these processes. Again,

probably, the first industrial implementation will take place abroad.

It has always been difficult with the personnel. There are practically no ready specialists able to join our team. That's why we prepare specialists ourselves from university graduates and invitees, ultimately choosing the best ones.

- Your company is a supplier of catalysts and technologies with more than 60 years of expertise. You have achieved great success. Your company is among the leaders of exporting companies. How did you manage to attract foreign customers with your products? As far as we know you have many competitors on the market.

– Despite the fact that we are grateful to our predecessors, who were at the foundation of the organization more than 60 years ago, we actually had to reestablish the company in the most difficult 90's. During these years, the largest research organizations ceased to exist, unable to withstand competition with experienced foreign companies. While SIE Neftehim created new products, entered both the Russian and then foreign markets, introduced the own technologies and took on a huge responsibility, knowing well that without it the company would share the fate of numerous Russian research institutes.

Approaching the foreign market helped us to make a breakthrough and open new horizons. Thanks to competition and cooperation with foreign specialists, we have improved the quality of our developments and the professionalism of our employees, developed new demanded products and improved service. We plan to develop our international relations further. The foreign market is very pragmatic: one just needs to be more efficient, to be not afraid to take responsibility and not to stop at what has been achieved.

- Tell us about the estimation of your activities by the state. You have a lot of awards: what developments have been recognized with particular appreciation?

- Indeed, over the recent years, we have often been distinguished in various competitions as the company that has achieved serious success in import substitution and as the company focused on exporting its scientific and technical products. The diplomas of the Laureates of the Prize of RF Government in the Field of Science and Technology, which were awarded to me and Marina Leonidovna Fedorova, my permanent co-author of all the developments, in 2011 by the Prime Minister Dmitry Anatolievich Medvedey, remain for us the most honorable award. It sounded as follows: "For creation and widespread introduction of the Russian competitive isomerization technology and the Isomalk industrial complexes for largescale motor gasoline production meeting the European standards."

Yet the main award for us is gratitude of Russian and foreign customers for the confirmation of the guaranteed performance of all our developments.



Делаем ставку на отечественную селекцию

«АгроГард», начавший свою деятельность в 2003 г., на сегодняшний день является одним из крупнейших сельскохозяйственных холдингов России по числу обрабатываемых земель. За годы его становления и развития была сформирована комплексная система управления, основанная на систематическом совершенствовании механизмов управления производственными и финансовыми ресурсами, формализации взаимоотношений между управляющей компанией и предприятиями холдинга, развитии инструментов внутреннего контроля и анализа. Сегодня большое значение в «АгроГарде» придаётся развитию и внедрению систем автоматизированного управления производством, а также автоматизации управленческих и учётных процессов. Производственная деятельность сосредоточена в пяти филиалах, расположенных в Краснодарском крае, Курской, Липецкой, Тамбовской и Орловской областях. Крупнейшим, ведущим и наиболее эффективным подразделением холдинга является Кубанский филиал. О работе филиала и перспективах его развития рассказал генеральный директор холдинга «АгроГард» Павел Царёв.



– Павел Павлович, на каких видах деятельности основан Кубанский филиал? Расскажите о его структуре и позициях в агрохолдинге.

– Кубанский филиал на сегодняшний день осуществляет производственную деятельность в отраслях растениеводства и молочного животноводства. В его состав входят предприятия, расположенные в Выселковском, Кореновском, Брюховецком, Тимашёвском и Тихорецком районах Краснодарского края. В обработке предприятий Кубанского филиала находится 50 тыс. га пашни, животноводство представлено семью комплексами молочного направления.

Холдинг проводит политику социальной ответственности, старается сохранить рабочие места, кадры, накопленный бесценный опыт и компетенции. Многие работники предприятий Кубанского филиала зачастую являются одной семьёй или близкими родственниками и могут работать как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Холдинг принимает активное участие в благотворительной деятельности, на которую в 2019 г. было направлено 9,395 млн руб., в т. ч. по Кубанскому филиалу – 4,2 млн руб. Помощь предоставляется дошкольным и общеобразовательным учреждениям, местным общественным и религиозным организациям, администрациям районов и поселений.

– Расскажите, пожалуйста, о перспективах развития филиала в структуре холдинга и об инновационной деятельности на полях Кубани.

– Поскольку именно на базе Кубанского филиала был создан холдинг «АгроГард», по мере увеличения сельскохозяйственных площадей и приобретения активов поэтапно реализовывались инвестиционные проекты разной направленности, в т. ч. по развитию складской инфраструктуры, обновлению машинно-тракторного парка, а также проекты по строительству и модернизации животноводческих комплексов. На сегодняшний день в корпусах животноводческих комплексов установлено современное оборудование систем вентиляции и туманообразующего орошения, внедряется автоматизированная система контроля поедания кормов, в трёх комплексах применяется технология осеменения сексированным семенем.

Для поддержания производства в отрасли растениеводства на современном уровне и обеспечения выращивания конкурентоспособной продукции ежегодно на предприятиях Кубанского филиала совместно с компанией «ФосАгро» в формате агрополигонов проводятся опыты и испытания новых сортов, гибридов, средств защиты растений, новых марок минеральных комплексных удобрений,

а также биотехнологий. Положительные результаты опытов внедряются в реальное производство. Также на предприятиях филиала на непрерывной основе внедряются современные технологии почвообработки, расширяется применение интенсивных сортов выращиваемых культур, используются комбинированные схемы сбалансированного минерального питания и защиты растений с применением биотехнологий.

– Как изменились подходы в растениеводстве? Можете назвать какиелибо новые тенденции в выращивании культур в данном регионе? На какие культуры делаете ставки?

- Основной тенденцией, даже скорее насущной необходимостью, в растениеводстве является безусловный переход на интенсивные сорта пшеницы отечественной селекции. Следует отметить, что доля гибридов и сортов для технических культур иностранной селекции, таких как соя, кукуруза, подсолнечник, достигает 60-80%, а по сахарной свёкле и все 100%. Это приводит к значительным затратам на приобретение семенного материала (стоимость семян иностранной селекции более чем в два раза выше стоимости семян отечественной селекции), а также к постоянному их росту в связи с колебаниями валютных курсов.

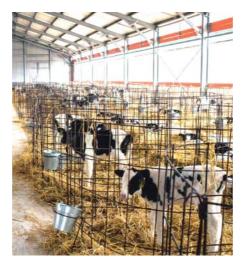
Исходя из приемлемого уровня маржинальности и агротехнологических требований, остаёмся в прежнем севообороте: зерновые и зернобобовые – 62%, кормовые – 14%, остальные пропашно-технические культуры (подсолнечник, сахарная свёкла) – 24%.

– Участвует ли компания в программах импортозамещения? Пользуетесь ли вы программами государственной поддержки?

– Непосредственного участия в программах импортозамещения Кубанский филиал не осуществляет, поскольку производит сельскохозяйственную продукцию, а не продуктовые товары. Однако мерами государственной поддержки пользуется активно, например, в части возмещения затрат на повышение продуктивности в молочном скотоводстве и приобретения элитных семян. Кроме того, все филиалы в своей работе используют субсидируемые кредиты банков.

– В Кубанском филиале много животноводческих комплексов. Насколько сейчас прибыльно производство молока? Есть ли у вас перерабатывающие заводы?

– В холдинге нет предприятий по переработке молока. Мы довольно тщательно изучали вопрос приобретения или строительства молокозавода, но на сегодня



пока приостановили принятие окончательного решения, поскольку наблюдаем целый ряд факторов неопределённости ситуации в молочной отрасли, прежде всего – с точки зрения развития отрасли в долгосрочной перспективе. Если сравнивать рентабельность растениеводства и молочного животноводства, то у второго она ниже в три раза. Несмотря на меры государственной поддержки, инвестиционные проекты в молочном животноводстве имеют длительные сроки окупаемости – около 15 лет, в растениеводстве – 3-5 лет.

– Как сегодняшняя ситуация (пандемия, кризис и т. д.) и погодные условия сказались на работе вашей компании в этом году? С какими результатами вы закончили 2019 год?

- Сложившиеся в текущем году погодные условия нельзя назвать абсолютно благоприятными. К сожалению, конец марта и практически весь апрель характеризовались критическими отрицательными ночными температурами и недостаточным количеством влаги, что привело к стрессу и угнетению растений. Достигнутый в филиале уровень урожайности по озимым зерновым культурам соответствует среднекраевым показателям (49,2 ц/га - по пшенице, 55 ц/га - по ячменю), но значительно отличается от результатов, полученных в филиале в 2019 г. (69,3 и 69,9 ц/га соответственно). Что касается ситуации, обусловленной пандемией, можно сказать: пока производственная деятельность в филиале и в целом в холдинге осталась на прежнем уровне ввиду проведённого в осенне-зимний период комплекса работ по подготовке необходимых ресурсов и техники к весенне-полевым работам. Для безопасности персонала в условиях сохраняющегося риска заболевания проводятся все необходимые санитарно-профилактические мероприятия по дезинфекции помещений и обеспечению работников средствами индивидуальной защиты.

– Как вы в целом оцениваете ситуацию в АПК и в частности в тех секторах, в которых работает компания «АгроГард»?

– В новое десятилетие российский АПК входит «под флагом» кризисных явлений – это пандемия, ускорение продовольственной инфляции и рост стоимости импорта. Импортная составляющая оказывает влияние на каждую отрасль АПК: семенной материал, ингредиенты, препараты, комплектующие и запчасти и т. д.

С одной стороны, растениеводство – экспортно ориентированная отрасль с относительно коротким циклом производства, которая в условиях девальвации выигрывает. С другой стороны, сельхозтехника и оборудование, используемые в отрасли, либо полностью иностранного производства, либо имеют импортные компоненты. Соответственно, обслуживание, ремонт и замена машин в перспективе будут дорожать. Себестоимость продукции животноводческих отраслей, вероятно, также будет расти по тем же причинам.

Прогнозировать последствия кризисных факторов начала 2020 года достаточно трудно, но одно можно сказать с уверенностью: российский АПК вышел на уровень самообеспеченности по ключевым позициям и наращивает экспортные поставки.

Наш холдинг с уверенностью смотрит в будущее при поддержке и внимании государства к сельскохозяйственной отрасли, поскольку имеет «подушку технологической безопасности», опыт и отраслевые компетенции, круг надёжных контрагентов и перспективы ближайшего внедрения научных технологических разработок.





We make a stake on domestic selection

AgroGard CJSC, which started its activity in 2003, is now one of the largest agricultural holdings in Russia by the number of cultivated lands. For the years of establishment and development of the holding there was formed a complex management system based on systematic improvement of mechanisms of production and financial resources management, formalization of relations between the management company and the holding enterprises, development of internal control and analysis tools. At present, the holding assigns great importance to the elaboration and implementation of automated production management systems, as well as to the automation of management and accounting processes. The production activity of the holding is concentrated in five branches located in the Krasnodar Region, the Kursk, Lipetsk, Tambov and Orel Regions. The largest, the most powerful and the most efficient branch of the holding is the Kuban branch. Pavel Tsarev, CEO of AgroGard CJSC, told about his work, innovations and development prospects.



- Mr. Tsarev, what kind of activities the Kubansky branch is based on? Tell us about its structure and its positions in Agroholding.
- The Kubansky branch, as of today, carries out industrial activity in plant cultivation and dairy industries. The branch includes enterprises located in the Vyselkovsky, Korenovsky, Bryukhovetsky, Timashevsky and Tikhoretsky districts of the Krasnodar Territory. The Kubansky branch has 50,000 hectares of arable land, and livestock farming is represented by seven dairy complexes.

The holding maintains the policy of social responsibility, tries to keep jobs, personnel, invaluable experience and competence. Many employees of the enterprises of the Kuban branch are often family members or close relatives – they can work in both crop and livestock breeding.

The holding is actively involved in charity activities, for which it allocated 9.395 million rubles in 2019, including 4.2 million rubles for the Kuban branch. Assistance is allocated to pre-schools and comprehensive schools, local public and religious organizations, administrative bodies of regions and rural/ urban settlements.

- Could you please tell us about the prospects of the branch development in the holding structure and about innovative activities on the fields of Kuban?
- Since the AgroGard holding was established on the basis of the Kuban branch, investment projects of various directions,

including the development of warehouse infrastructure, renewal of the machine and tractor fleet, as well as projects on construction and modernization of livestock complexes, were implemented step by step as agricultural areas were expanded and assets were acquired. At present, modern equipment of ventilation and mist-forming irrigation systems has been installed in cattle-breeding complexes, an automated system for controlled animal nutrition is being introduced, and the technology of insemination with sexed semen is used in three complexes.

In order to maintain production in the plant growing industry at a high level and to ensure the production of competitive products each year the enterprises of the Kuban branch together with the Phosagro company conduct experiments and tests of new varieties, hybrids, plant protection products, new brands of mineral complex fertilizers and biotechnologies. Positive results of the experiments are being introduced into real production. Also, modern technologies of soil tillage are continuously introduced at the enterprises of the branch, the application of intensive varieties of cultivated crops is expanding, and combined schemes of balanced mineral nutrition and plant protection are used with the application of biotechnology.

- How have the approaches in crop cultivation changed, can you name any new trends in cultivation of crops in this region? What crops do you stake on?

– The basic trend, or rather an urgent necessity, in crop production is the unconditional switching to intensive varieties of wheat of domestic selection. It should be noted that the share of hybrids and varieties of technical crops of foreign selection – soybeans, corn, sunflower reaches 60-80%, and of sugar beet – 100%, which results in significant costs for the purchase of seeds – the cost of seeds of foreign selection is more than two times higher than the costs of seeds of domestic selection, the constant growth of these costs due to fluctuations in exchange rates is also observed.

Proceeding from the acceptable level of marginality and agro-technological requirements, we maintain the same crop



rotation: grain and leguminous crops – 62%, fodder crops – 14%, other tilled crops (sunflower, sugar beet) – 24%.

- Does the company participate in import substitution programs? Do you benefit from government support programs?

– The Kuban Branch does not directly participate in import substitution programs because it produces agricultural products rather than food products, however, it actively uses government support measures, for example, to recover the cost of improving dairy livestock productivity and purchasing elite seeds. In addition, all branches use subsidized loans from banks.

- The Kubansky branch has many livestock breeding complexes. How profitable milk production is now? Do you have any processing plants?

– There are no milk processing plants in the holding. We have studied the issue of purchasing or constructing a dairy plant quite thoroughly, but so far we have suspended the final decision, as we observe a number of uncertainties in the dairy industry, and first of all, in terms of long-term development of the industry. If we compare the profitability of the crop and dairy industries, the profitability of dairy farming is three times lower. Despite the state support measures, investment projects in dairy farming have long-term payback periods – about 15 years and in crop production – 3-5 years.

- How has the current situation (pandemic, crisis, etc.) and weather conditions influenced the work of your company this year? What results have you achieved in 2019?

– This year the weather conditions are not absolutely favorable. Unfortunately, both the end of March and almost the whole April were characterized by critical sub-zero night temperatures and insufficient humidity, which led to stress and depression of plants. The achieved yield level for winter crops at the branch corresponds to the average regional indicators - 49.2 hwt/ha for wheat and 55 hwt/ha for barley, but it differs significantly from the results obtained at the branch in 2019 (69.3 hwt/ha and 69.9 hwt/ha respectively). As for the situation caused by the pandemic, we can say that so far the production activity in the branch, and in the holding as a whole, has remained at the same level due to the complex of works carried out in the autumn and winter period to prepare the necessary resources and equipment for the spring planting. In order to ensure the safety of personnel under the conditions of continuing risk of disease, all necessary sanitary and preventive measures are taken to disinfect the premises and provide employees with personal protective gear.

- How do you assess the situation in the agricultural sector in general and in particular in those sectors where AgroGard operates?

- Russian agro-industrial complex enters the new decade "under the flag" of crisis phenomena - pandemic, acceleration of food inflation and growth of import cost. The import component influences every sector of the agro-industrial complex - seeds, ingredients, preparations, components and spare parts, etc. On the one hand, crop farming as an export-oriented sector with a relatively short production cycle is advantageous under conditions of devaluation. On the other hand, agricultural machinery and equipment used in the industry is either completely foreign-made or has imported components. Accordingly, maintenance, repair and replacement of machines will become more expensive in the future. The cost of livestock industry products is also likely to rise for the same reasons.

It is difficult to predict the consequences of the crisis factors of early 2020, but one thing is certain – the Russian agro-industrial complex has reached the level of self-sufficiency in key positions and is increasing export supplies.

Thanks to the support and care of the state for the agricultural sector, our holding is looking into the future with confidence, as it has a "cushion" of technological safety, expertise and industry competencies, a pool of reliable contractors and prospects for the nearest introduction of scientific technological developments.





С егодня рынок зерновых культур в нашей стране достаточно сложный и высокорискованный. И далеко не все компании спешат заниматься экспортом отечественного зерна. В свою очередь, для многих сельхозпроизводителей одним из самых важнейших аспектов ведения зернового бизнеса является возможность быстро и за оптимальную цену продать свой урожай. Несмотря на достаточное количество компаний, готовых купить зерно, важно среди них выбрать надёжного и порядочного партнёра, который обеспечит прозрачность сделки и своевременность оплаты. Именно к таким компаниям относится ООО Фирма «ФАИТ-Кубань». Уже более 20 лет она работает в сфере закупок, хранения и перевозки зерновой продукции из южных регионов России с последующим экспортом в страны Средиземноморского бассейна и Ближнего Востока.

Компания «ФАИТ-Кубань» начала свою деятельность в 1996 г. в Краснодарском крае в качестве представительства головной компании. Австрийский торговый дом VA Intertrading AG тогда занимался поставкой медицинского оборудования, сельхозтехники и многого другого. Генеральный директор ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» Лев Буйнов вспоминает, что тогда были очень сложные времена для всех сельхозпроизводителей, многие не могли расплатиться за приобретённое в начале сезона оборудование. В качестве оплаты стали предлагать свою зерновую продукцию, тем более и внутри страны реализовать сельхозпродукцию хоть с какой-то выголой было практически невозможно. «Такой бартер и натолкнул нас задуматься об экспортной деятельности, - рассказывает Лев Лябибович. - Я был тогда специалистом в компании и должен был проехать по должникам. Одно из хозяйств предложило в качестве оплаты ячмень. Мы закрыли сельхозпроизводителю долг, а зерно продали на экспорт. Тем более что мировой рынок покупал российские зерновые по хорошей стоимости. Это и стало отправной точкой внешнеторговой деятельности нашей компании».

Через год компания уже наладила экспортное сотрудничество. В арабских странах она пользовалась большим спросом: в основном это была фуражная группа, ячмень и пшеница. «О мукомольных сортах тогда и речи не шло, потому что советский ГОСТ сильно отличался от мировых стандартов. В конце 90-х в России начали рабо-

тать по мировым стандартам. К примеру, белок в пшенице в СССР не определялся, были свои параметры. Однако чтобы продавать нашу зерновую продукцию, надо было её привести к общим стандартам. Очень быстро всё это подхватили сельхозпроизводители, руководители линейных элеваторов. Лаборатории поставили себе цифровое оборудование для определения белка. Это стало отправной точкой экспортного бизнеса. Уже в 1999 году мы впервые экспортировали мукомольную пшеницу, и стоила она по-другому, это был значительный рывок вперёд. «ФАИТ-Кубань» не относится к крупнейшим экспортёрам, но мы самая старая экспортная зерновая компания в России. – говорит генеральный лиректор. – Важный мощный рывок случился, когда мы стали поставлять экспортное зерно на сверхтоннажных судах - ёмкостью от 50 тыс. тонн. Было очень много технических вопросов, оборудование не позволяло это делать, но мы справились. И когда поставили в 2000 году первый 50-тысячник, то был рывок в российском зерновом экспорте и старт его развития. Возможность поставки продукции на таких судах позволяет выходить на крупные международные государственные тендеры. И мы гордимся, что стояли v истоков этого направления».

Поставщики ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» – сельскохозяйственные предприятия из многих регионов нашей страны: Южного Урала, Саратова, Волгограда, Краснодарского края и других. «Мы заключаем прямой договор с сельхозпроизводителем. Очень тщательно проверяем уставные документы, наличие

предприятия в картотеке надёжных товаропроизводителей, а с перекупщиками не сотрудничаем. Далее выезжаем в хозяйство, смотрим на продукцию, берём пробы, затем подписываем контракт, платим деньги и сразу вывозим товар в порт и за рубеж, – раскрывает секреты работы Лев Буйнов. – Мы являемся членом зерновой хартии и строго следуем её правилам. За все годы ни разу наша компания не уронила свою репутацию, мы не связываемся с «серыми» схемами, работаем честно и открыто».

Компания «ФАИТ-Кубань» занимается экспортом фуражного ячменя, кукурузы. По словам Льва Лябибовича, это сильно недооценённый товар, заказчиков за рубежом много. К тому же сельхозпроизводители, которые выращивают продукцию на экспорт, начинают развиваться намного быстрее. Деятельность толкает на новые разработки и применение новых технологий в растениеводстве. На настоящий момент российская кукуруза весьма востребована, к тому же зерно не является ГМО большой плюс для производителя. «К сожалению, пока кукурузы выращивается мало, да и на внутреннем рынке большое потребление, - считает генеральный директор «ФАИТ-Кубань». -Сегодня мировой рынок спокойно проглотит и 30 млн тонн, а мы поставляем около 4 млн тонн. Поэтому производителям АПК есть куда развиваться, мы поможем выгодно реализовать их продукцию».

Подготовила Ольга Спичка





TRANSPARENCY OF A TRANSACTION is the main business condition

The market of grain crops in Russia is currently quite complicated and risky. Not every company is ready to export domestic grain. Many agricultural producers, however, believe that one of the most important aspects of grain business is the ability to sell their harvest quickly and at an optimal price. Despite the sufficient number of companies ready to buy grain, it is highly important to choose a reliable and honest partner among them, able to ensure transparency of the transaction and on-time payment. VAIT-Kuban Firm LLC is one of such companies. For more than 20 years, it has been engaged in procurement, storage and transportation of grain products from the southern regions of Russia with subsequent export to the Mediterranean basin and the Middle East.

VAIT-Kuban Firm LLC started its activity in 1996 in the Krasnodar Region as a representative office of the parent company. VA Intertrading AG, the Austrian trading house was at that time engaged in the supply of medical equipment, agricultural machinery and many other things. Mr. Buynov, CEO of VAIT-Kuban Firm LLC, remembers that these were very difficult times for all agricultural producers; many could not pay for the purchased at the beginning of the season equipment. They began to offer their grain products as a payment, even more so it was almost impossible to sell agricultural products inside the country at least for some benefit. "Such a barter prompted us to think about export activities," says Mr. Buynov. "I was a specialist in the company then and had to take a drive around debtors. One of the farms offered barley as a payment. We closed the debt to the agricultural producer and sold the grain for export. All the more so the world market bought Russian crops at a good price. That was the starting point of our foreign trade activity."

A year later, the company has already established export cooperation. It was in great demand in Arab countries. This was mainly the fodder group, barley and wheat. "At that time there was no question of flour-grinding varieties, because the Soviet GOST differed greatly from the world standards. At the end of the 90s, Russia began to work according to the world standards. For example, protein in wheat in the USSR was not determined, there were other parameters. However, in order to sell domestic grain products, it was necessary to bring them to common standards. Very quickly, all this was understood by agricultural producers, managers of linear granaries. Laboratories have supplied themselves with digital equipment for protein determination. This became the starting point of the export business. Already in 1999 we exported flour-grinding wheat for the first time, and it cost differently it was a significant leap forward. "VAIT-Kuban is not one of the largest exporters, but we are the oldest grain export company in Russia," says the CEO. "An important powerful breakthrough happened when we began to supply export grain on large cargo carriers - with a capacity of 50 thousand tons. There were a lot of technical issues, the equipment did not allow doing this, but we have managed to achieve a success. The first 50,000 tons carrier delivered in 2000 was a breakthrough in Russian grain exports and the start of its development. The possibility of supplying products on such carriers allows entering large international government tenders. And we are proud that we stood at the origins of this direction."

Agricultural enterprises from many regions of the country (South Urals,

Saratov, Volgograd, the Krasnodar Region and many others) are suppliers of VAIT-Kuban LLC. "We enter into a direct contract with an agricultural producer. We check their charter documents thoroughly, check the presence of a company in the register of reliable manufacturers, and do not cooperate with resellers. Then we go to the household, look at the products, take samples, sign a contract, pay money and immediately transport the goods to the port and overseas," reveals the secrets of work Mr. Buynov. "We are a member of the Grain Charter and follow its rules strictly. For all the years of our operation, our company has never lost its reputation; we do not use the "underground" schemes. We work honestly and openly."

The VAIT-Kuban company is engaged in export of forage barley and corn.

According to the opinion of Mr. Buynov, it is a highly underestimated product, and there are a plenty of customers abroad. Furthermore, agricultural producers, who grow their products for export, begin to develop much faster. The activity pushes to new developments and applications of new technologies in crop production. At present, Russian maize is in great demand, and the corn is not a GMO which is a great advantage for a manufacturer. "Unfortunately, while maize is not enough and there is a large consumption on the domestic market, the world market will quietly "swallow" 30 million tons, and we supply about 4 million tons. So there is a potential for agricultural producers to develop, we will help them to sell their products in a profitable way," concludes the CEO of VAIT-Kuban.





руппа компаний «Мировая техника» была основана в 1999 году и на сегодняшний день является ведущим поставщиком и надёжным партнёром на рынке сельскохозяйственной, дорожно-строительной техники и оросительных систем. В линейке продукции, поставляемой «Мировой техникой», более десяти наименований всемирно известных брендов премиумкласса, которые отлично подходят для работы в российских условиях: CLAAS, BOURGAULT, GASPARDO, MACDON, HARDI, STARA, PELLENC, LINDSAY, DOOSAN, BOBCAT. Основная задача компании – не только обеспечивать клиентов надёжной и производительной техникой, но и предоставлять полный спектр услуг (инженерно-техническое консультирование, обучение специалистов, сервисное обслуживание машин, поставка оригинальных запасных частей, а также удобные кредитнолизинговые схемы финансирования). За годы работы более 3000 хозяйств юга России, Центрального и Приволжского федеральных округов заключило партнёрские отношения с компанией. На сегодняшний день «Мировая техника» располагает 17 дилерскими центрами, в которых сосредоточены экспозиции техники, отделы продаж, служба сервиса с современной ремонтной базой и мобильными инженерными бригадами, а также склады запасных частей. Генеральный директор компании «Мировая техника» Кирилл Краттли рассказал о том, каких результатов компания добилась за 20 лет и что происходит в индустрии сегодня.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД – залог успеха!

– Кирилл Витальевич, каким для вас был 2019 год?

– Не только для нас, но и в целом для сельского хозяйства 2019 год был достаточно непростым. В южных регионах наблюдалось некоторое снижение урожайности, чему способствовали погодные условия. Также сказалось введение квот на экспорт сельскохозяйственной продукции, что ограничило рост цен на экспортируемые товары. Катастрофы не случилось, хотя показатели снизились. Но мы выдержали все эти испытания достойно и пострадали в меньшей степени, чем рынок в целом.

– Это значит, что сельхозпроизводители имеют некий финансовый запас на пополнение своего автопарка?

– Скорее это ненакопление. Наши клиенты, многие сельхозтоваропроизводители участвуют в программах государственной поддержки и льготного кредитования. Программа «Росагролизинга» позволяет аграриям приобретать новую технику на условиях лизинга для сезонных полевых работ и обеспечивать непрерывность производства. В целом мы видим эффективность программ государственной поддержки, и было бы правильно развивать данное направление.

– Как на вас сказалась ситуация, связанная с пандемией?

– Мы не почувствовали эффект пандемии достаточно сильно. Безусловно, традиционная модель продвижения «активные продажи» не работала, основной коллектив специалистов отдела продаж находился, как и вся страна, на карантине. А вот наши сервисные инженеры, которые обслуживали

технику и готовились к посевному сезону, продолжали трудиться в полном объёме. В целом сейчас спрос на технику хороший, есть продажи и даже небольшой рост по сравнению с прошлым годом. И повторюсь, во многом помогли государственные программы поддержки сельхозпроизводителей.

– Кирилл Витальевич, расскажите, как всё начиналось? Как давно в нашей стране начали активно покупать иностранную технику для сельского хозяйства? Какие машины (и какой компании) были востребованы тогда?

– Наша компания начала свою деятельность в далёком 1999 году в городе Саратове, когда открылся первый филиал. И уже в начале 2000 года мы подписали дилерское соглашение с компанией CLAAS. Начали поставлять первые машины производства Германии для фермеров и агрохолдингов юга и юго-запада нашей страны. Основные машины, которые были востребованы тогда – комбайны и кормозаготовительная техника. На сегодняшний день наша компания представляет полную линейку оборудования для сельхозпроизводителей.

– Вы предлагаете машины для полного цикла сельскохозяйственной деятельности, в том числе и оросительные системы? Востребовано ли это направление сейчас? Как удалось выбраться из стагнации, которая наблюдалась в недавнем прошлом?

– Поставлять технику для мелиорации производства компании LINDSAY (США) мы начали в 2011 году. Именно в этот период наши аграрии стали интересоваться оросительной техникой, появились первые



запросы. И мы начали изучать рынок. К сожалению, в 90-е годы было уничтожено колоссальное количество объектов инфраструктуры в сельском хозяйстве. В мелиорации это огромные насосные станции, которые стояли на основных водных артериях, каналы, трубы... И всего этого практически не осталось.

С 2011 года началось инвестирование в сферу мелиорации. Ни для кого не секрет, что орошение – это стабильный урожай. В таких условиях можно просчитать свой бизнес на несколько лет вперёд, понять отдачу от инвестиций, практически не зависеть от погодных колебаний и получить высокий урожай. Сейчас мы видим, что это активно развивающееся направление. На уровне областных бюджетов государство поддерживает аграриев, компенсируя затраты от 30 до 70% на оросительные технологии, включая машины, трубопроводы, электричество и насосные станции.

Сейчас совместно с американскими коллегами мы занимаемся поставкой дождевальных машин, проводим аудит и консультации по проектным изысканиям. Сопровождаем проекты мелиорации от начала и до конца, как говорится, под ключ, что особенно важно. Сегодня мы поставляем системы орошения по всей стране.

– Вы продаёте много сельскохозяйственной техники? Как часто к вам обращаются фермерские хозяйства? На каких условиях вы с ними работаете? Ведь небезызвестный факт, что такой бизнес достаточно рискованный. Разработаны ли какие-то программы поддержки и послабления для ваших клиентов на этот сезон?

– На юге России достаточно активно развивался и развивается фермерский сегмент. Он есть во многих других регионах, где мы работаем, ведь у нас обширная сеть филиалов. Сейчас идёт активный рост данного сегмента. Конечно, крупные агрохолдинги получают плюсы благодаря своим масштабам. Однако те фермеры, которые грамотно строят бизнес и делают ставку на качество обработки земли и качество продукции, также быстрыми темпами идут вперёд. На протяжении нескольких лет они наращивают стабильность и начинают закупать больше техники. Со многими из них мы работаем долгое время. И потом эти предприятия растут, развиваются и территориально расширяются.

Мы 20 лет на рынке и очень надеемся, что внесли свой вклад в развитие сельского хозяйства. Один из главных принципов работы для нас – построение взаимовыгодных длительных партнёрских отношений. Поэтому наших клиентов мы всегда поддерживаем, ведь от их эффективного развития бизнеса зависит и наш успех (краткосрочное финансирование, отсрочка по лизингу до получения урожая, отгрузка техники и оплата после урожая, оригинальные запас-



ные части в кредит, ремонтные работы с отсрочкой платежа и т. д.). Фактически мы инвестируем в производство сельскохозяйственной продукции, используя при этом собственный капитал. Мы открыты и ведём диалог, решаем проблемы индивидуально и стараемся поддержать каждого клиента, насколько это возможно.

Какие услуги, кроме продажи техники, вы сегодня предлагаете аграриям? В чём уникальность ваших услуг?

– Быть дилером – это значит строго следовать высоким стандартам, установленным производителем. Наша компания уделяет особое внимание удовлетворению потребностей клиентов к приобретаемой технике и послепродажному обслуживанию. Своевременному обеспечению машин оригинальными запасными частями и комплектующими для продолжительной эксплуатации.

Мы действуем на опережение и проводим постоянный анализ поломок и продаж, что позволяет нам всегда иметь на складах необходимые запасные части в наличии. А их свыше 20 тысяч наименований. Более 100 сервисных инженеров ежедневно обеспечивают сервисную поддержку в гарантийный и послегарантийный периоды обслуживания. В филиалах находятся современные ремонтные зоны, где восстанавливают агрегаты и дают им вторую жизнь. Мы не только продлеваем эксплуатацию любой техники, но и восстанавливаем её целиком, вплоть до покраски.

Также в нашей компании с 2016 года начала активно работать программа «Трейд-Ин». До этого в сельскохозяйственном сегменте её системно не существовало. «Мировая техника» стала первопроходцем.

Изучив опыт наших европейских и североамериканских коллег, мы поняли, что это будущее и для нашего рынка. Потому сейчас активно используем эту программу, по которой прошло большое количество техники. Тем фермерам и хозяйствам, чей бюджет не позволяет приобрести новую технику, мы продаём машины с наработкой, которые, в свою очередь, были восстановлены в соответствии с их ранней эксплуатацией.

– Продажа и сервисное обслуживание сельскохозяйственной техники – не единственное ваше направление, ещё занимаетесь поставкой и обслуживанием дорожно-строительной техники. Как вы пришли к этому направлению?

– В самом начале работы нашей компании мы были дилером именно дорожно-строительной техники. На тот момент у нас не было серьёзных проектов, связанных с крупными инфраструктурными объектами. Продажи были незначительными, в основном для коммунальной инфраструктуры. В годы кризиса (в 2009 году) мы вынуждены были полностью закрыть это направление. А в 2015 году появились определённые предпосылки для развития дорожно-строительного рынка. И мы приняли решение заново его развивать.

Наши клиенты, сельхозпроизводители, за это время развивались и строили собственные объекты инфраструктуры. Сейчас мы представляем бренды ВОВСАТ и DOOSAN. Из числа поставляемой техники 15% приобретают сельхозпредприятия. Но львиная доля рынка так и остаётся за коммунальным строительством.

– На данный момент у вас достаточно обширная сеть филиалов и представительств. Как вы к этому пришли? Каждый год вы запускаете новые проекты, каковы перспективы в ближайшее время?

– В нашей компании существует правило: максимальная удаленность от клиента, где мы должны иметь дилерский или сервисный центр – 150 км. Это и стало отправной точкой для роста. Мы провели аналитику, нанесли всю технику на карту и выявили максимально оптимальные места, чтобы быть ближе к клиенту. Поэтому мы мгновенно реагируем на любые запросы (оперативный ремонт техники, поставка запасных частей), обеспечивая постоянную чёткую и отлаженную работу приобретённого оборудования.

Мы развиваемся и инвестируем в бизнес. Такова политика наших акционеров с самого начала. Мы строим современные сервисные центры, которые соответствуют высоким требованиям наших производителей и удовлетворяют потребности

Следующий крупный проект, находящийся на стадии строительства, расположен в городе Воронеже. Это будет современный многофункциональный дилерский центр. Наша работа направлена на постоянное совершенствование в обслуживании клиентов и повышение удовлетворённости в получаемых услугах.



COMPREHENSIVE APPROACH is the key to success!

The Mirovaya Technika group of companies was founded in 1999. For today it is the leading supplier and a reliable partner on the market of agricultural, road-building machinery and irrigation systems. The product line supplied by Mirovaya Technika includes more than ten names of world-renowned brands of agricultural machinery and equipment, such as CLAAS, BOURGAULT, GASPARDO, MACDON, HARDI, STARA, PELLENC, LINDSAY, DOOSAN, BOBCAT. The main task of the company is not only to ensure customers with reliable and high-performance equipment, but also to provide a full range of services (engineering and technical consulting, training of specialists, maintenance of machinery, supply of original spare parts, convenient credit and leasing schemes). Over the years, more than 4500 households in southern Russia, Central and Volga Federal Districts have entered into a partnership with the company. Currently, Mirovaya Technika has 17 dealer centers, which accommodate equipment expositions, sales departments, service with modern repair base and mobile engineering teams, as well as spare parts warehouses. Kirill Krattli, CEO of Mirovaya Technika, tells us about the results achieved by the organization over 20 years and the situation in the industry today.

- Mr. Krattli, what was 2019 for you?
- 2019th was not an easy year not just for us, but also for the whole agricultural industry, as there were lower yields in some southern regions, provoked by weather conditions. The export quotes of agricultural products also had an impact, which limited the growth in prices for exported goods. This was not catastrophic, but the indicators declined. But we withstood all these difficulties with dignity and suffered less than the market as a whole.
- Does it mean that agricultural producers have some financial reserve to replenish their car fleet?
- No, I don't think so.It's rather non-accumulation.Our clients agricultural producers participate in state support programs and preferential lending.The Rosagroleasing program allows agrarians to purchase new equipment on leasing terms for seasonal field work and to ensure continuous production. In general, we see effectiveness of the state support programs it would be right to develop this direction.

- How much have you been affected by the situation related to the pandemic?
- We did not feel the pandemic affect strongly. Certainly, the traditional model of promotion "active sales" failed to work; the main team of sales specialists was on quarantine, together with the whole country. But our service engineers, who were engaged in maintenance of equipment and preparing it for the planting season, continued to work. Basically the demand for equipment is good now; there are sales and even a small increase in them in comparison with the last year. I underline this once again; the state programs for supporting agricultural producers have helped a lot.
- Mr. Krattli, could you please tell us how did it all begin? When has Russia started to buy foreign machinery for agriculture so actively? Which machines (and which company) were in demand then?
- Our company started its activity in 1999 in Saratov, when it opened its first branch. In early 2000 we signed a dealer agreement

- with CLAAS.We started supplying the first German machines for farmers and agricultural holdings to the south and southwest of Russia.The most popular machines at the time were combine harvesters and hay and forage equipment.Today, Mirovaya Technika represents a full range of equipment for agricultural producers.
- You offer machines for the full range of agricultural activities, including irrigation systems. Is this area demanded now? And if so, how did you get out of the stagnation which was observed in the recent past?
- We started supplying irrigation equipment from the LINDSAY company, USA in 2011. It was during this period that our agrarians became interested in irrigation equipment; we got the first requests and started to study the market. Unfortunately, a huge number of infrastructure facilities in agriculture were destroyed in the 90's. These were huge pumping stations, which stood on the main waterways, canals, pipes... Almost none of them survived.

Investment in the sphere of land irrigation has started since 2011. It is no secret that irrigation provides a stable harvest. In such conditions, one can calculate his or her business for several years ahead; understand the return on investment, to be almost independent on weather conditions and to get a high yield. Now we witness it to be a developing area. At the regional budgets level, the government supports the agrarians by compensating 30 to 70% of the cost of irrigation technologies, including machines, pipelines, electricity and pumping stations.

Now, together with our American colleagues, we are engaged in the machinery supply, we conduct audits and consultations on project investigations. We accompany irrigation projects from start to finish, on a turnkey basis, which is especially important. Today we supply irrigation systems throughout the country.

- How much agricultural machinery do you sell? How often do farming households contact you? On what conditions do you work with them? It is well known that such business is quite risky. Are there any support and assistance programs developed for your clients for this season?

– In the south of Russia, the farming segment has been developing quite actively. We have it in many other regions where we work, because we have an extensive system of branches. Now this segment is growing actively. Certainly, large agricultural holdings benefit from their scale. Still, those farmers, who build their business competently and rely on the quality of land cultivation and the quality of products, progress at a fast pace. For several years they have been building up stability and have been buying more machinery. Many of them have been working with us for a long time. These enterprises grow, develop and expand territorially.

We are on the market for 20 years and we hope that we have really contributed to the agricultural development. The establishment of mutually beneficial, long-term cooperation is one of the main principles of work for us. That's why we help many of our partners during the

season: short-term financing, postponement on lease payments till the harvest, shipment of machinery and payment after harvest, spare parts on credit, repair work with deferred payment, etc.In fact, we invest in agricultural production using our own capital.We maintain a dialogue, solve problems individually and try to support each client as much as possible.

- What services do you offer agrarians nowadays, besides machinery distribution? What is unique about your services?

- Tobe a dealer means to be a representative of this or that manufacturer and to comply with the high standards of service set by the manufacturer constantly. Our company pays particular attention to customer satisfaction with purchased equipment and service support, timely provision with original spare parts and components for long-term operation of machines.

We have spare parts warehouses.More than 20 thousand items are available.More than 100 service engineers conduct daily maintenance of the equipment.The branches have modern repair zones where the units are restored and are given a second life. We not only extend the operation of any machine, but also restore it completely, up to paint coating.Since 2016 the Trade-In program has also been actively functioning in the company.Before that, it did not function systematically in the agricultural segment. Mirovaya Technika was a pioneer in this.

Having studied the experience of European and North American colleagues, we have realized that this is the future for the Russian market as well. Therefore, we actively use this program nowadays. A lot of equipment has passed through it. We sell the used equipment which has been restored in accordance with its original operation to those farmers and households, whose budget limits the purchase of new equipment.

- Sale and service of agricultural machinery is not the only direction of yours. You are also involved in the supply and service of road construction machinery. How have you got into this direction?

– At the very beginning of our operation, we were a dealer of exactly road construction machinery. We did not have serious projects related to large infrastructure construction project at that time. Sales were insignificant, mainly for municipal infrastructure. During the crisis in 2009, we had to close down the direction completely. And in 2015 there were certain prerequisites for the development of the road construction market, and we decided to develop it anew.

Our clients, agricultural producers, developed and built their own infrastructure facilities during that time. Now we represent the brands BOBCAT and DOOSAN. About 15% of the supplied equipment is purchased by agricultural enterprises. But the lion's share of the market remains with the public utilities construction.

- Currently you have quite an extensive network of branches and representative offices, how have you come to this? Every year you launch new projects, what are the prospects for the near future?

– There is a rule in our company: the maximum distance from the client, where we should have a dealer or service center, is 150 km.Clients, especially in the high season of harvest, do not have an opportunity to waste hours on road. This conviction has become the starting point for increasing the number of service centers. We have carried out an analysis, marked all the equipment at the map and identified the most optimal places where it was necessary to locate service centers to be closer to a client.

The policy of our shareholders was to develop the business and invest in it all the time. We build modern service centers that meet the high requirements of our manufacturers and satisfy the needs of customers.

The next major project under construction is located in the city of Voronezh. It will be a modern multifunctional dealership. Our work is aimed at continuous improvement in customer service and increasing satisfaction in the services received.





то время как всё внимание журналистов, общественности и промышленников приковано к деятельности гигантов топливноэнергетического комплекса России, сравнительно молодые региональные предприятия «из глубинки» развиваются в стремительном темпе, вершат технический прогресс и завоёвывают новые рынки. Таков опыт Ильского НПЗ – завода по переработке нефти, построенного в начале 2000-х в посёлке Ильском, в Северском районе Краснодарского края. Практически каждая «пятилетка» ознаменовалась увеличением производственных мощностей – и каждый раз вдвое. Сейчас на Ильском НПЗ реализуется программа модернизации, которая выведет предприятие на новые рынки. 0 том, как развивался завод, чем пополнится корзина производителя и какие привилегии достанутся жителям Кубани, в беседе с нашим корреспондентом расскажет президент 000 «КНГК-ИНПЗ» Юрий Шамара



Мы планируем сделать акцент на производстве моторных топлив для внутреннего рынка



ОТ МОДЕРНИЗАЦИИ К МОДЕРНИЗАЦИИ

- Юрий Алексеевич, немногие, наверное, знают, что первая в России нефтяная скважина была пробурена именно на Кубани, но в историю отрасли мы сейчас углубляться не будем. А вот история вашего предприятия нам интересна. Какие события в его «летописи» вы считаете главными?

– Первое связанное с переработкой нефти производство в посёлке Ильском было основано в 1980 году Азово-Черноморским федеральным управлением по строительству дорог. Выпускало предприятие дорожный и строительный битум из сырья, поставляемого из Грозного и Уфы. А мощность установки составляла 100-130 тонн в сутки, и это позволяло обеспечивать материалом дорожные работы от Сочи до Кореновска.

Мы приобрели данное производство в конце 90-х, а в 2001 году приняли ре-

шение о его перепрофилировании и строительстве установки по переработке тяжёлой нефти. Проект разрабатывался в Татарстане, в государственном проектном институте по химизации технологических процессов в нефтяной промышленности «Нефтехимпроект». Тогда в состав проектируемого комплекса был добавлен новый технологический блок по приёму товарной нефти и её атмосферной разгонке. В 2002 году битумная установка была реконструирована в установку первичной переработки нефти AT-1 мощностью 35 тыс. тонн в год.

В 2006 году провели очередную реконструкцию производственного комплекса. Она позволила увеличить мощность до 90 тыс. тонн нефти в год. Была принята и новая концепция развития завода с упором на первичную переработку сырья и экспорт нефтепродуктов. Впоследствии возвели ещё 3 технологические установки – AT-2 (2007 г.), AT-3 (2009 г.), AT-4 (2010 г.). Общая мощность завода достигла 1,1 млн тонн нефти в год.

Также постепенно создавалась вся необходимая инфраструктура, обеспечивающая бесперебойную и эффективную работу предприятия: резервуарные парки, железнодорожная эстакада слива нефти и налива нефтепродуктов, автомобильная эстакада налива нефтепродуктов. Модернизированы очистные сооружения, проложены коммуникации и автодороги.

В 2013 году запущена самая мощная из ныне действующих на заводе технологическая установка АТ-5, которая рассчитана на переработку как малосернистого сырья, так и его смеси с сернистой нефтью марки Urals. Общий объём переработки достиг уже 2,2 млн тонн в год, а в период с 2015 по 2016 год эту мощность удалось нарастить до 3 млн тонн в год.

В 2016 году построены приёмо-сдаточный пункт и магистральный нефтепровод-отвод с подключением к трубопроводной системе «Транснефти», которая обеспечивала подачу 1,5 млн тонн углеводородного сырья в год. В 2020 году после проведения комплекса мероприятий пропускная способность приёмо-сдаточного пункта увеличилась до 3 млн тонн нефти в год.

Сейчас завод – в активной фазе модернизации: техническое перевооружение проводится на многих производственных объектах, предполагается ввод в эксплуатацию нового оборудования. Инвестиционное соглашение по реализации программы между руководством ООО «КНГК-ИНПЗ» и администрацией Краснодарского края было подписано 16 февраля 2018 года на форуме в Сочи.

С НОВОЙ УСТАНОВКОЙ – В «ПЯТЫЙ КЛАСС»

- Чувствуется, что вы живёте не только сегодняшним днём. Правильно ли будет сказать, что программа модернизации подразумевает создание практически нового предприятия лидера нефтеперерабатывающей и нефтехимической отрасли Кубани?
- Да, мы нацелены стать лидерами за счёт внедрения современного высокотехнологичного оборудования. Проект модернизации предполагает в этом году ввод в эксплуатацию установки первичной переработки нефти ЭЛОУ АТ-6 мощностью

3,6 млн тонн нефти в год, а к 2024 году – комплекса по производству автобензинов и ароматических углеводородов (КПААУ) мощностью 1520 тыс. т/год по перерабатываемой бензиновой фракции. Плюс инфраструктурные и бытовые объекты.

В настоящий момент идёт завершающая фаза строительства объектов ЭЛОУ АТ-6, в ближайшее время мы намерены начать пусконаладочные работы. Запуск на полной загрузке запланирован на конец этого года.

Основным технологическим объектом КПААУ является комбинированная установка производства компонентов автобензинов и ароматических углеводородов. Запуск комплекса позволит нашему предприятию выйти на получение автобензинов класса 5 и индивидуальных ароматических углеводородов, как я уже сказал, к 2024 году.

Строительство КПААУ имеет большое значение для развития топливно-энергетического комплекса не только Краснодарского края, но и всей страны: в рамках реализации этого проекта разработана первая отечественная технология риформинга с непрерывной регенерацией катализатора. На Ильском НПЗ планируется построить первую российскую установку, на которой будет применён данный принцип работы.

– Для модернизации нужны инвестиции? Можете ли назвать цифру?

– Общий объём финансирования составит порядка 70 млрд рублей, основная часть которых будет направлена на строительство КПААУ.

– Не сказалась ли на сроках работ ситуация с коронавирусом?

– Наш завод отнесён к системообразующим предприятиям Краснодарского края с непрерывным циклом производства, поэтому с началом пандемии он продолжил работу в штатном режиме. Конечно, с соблюдением необходимых мер безопасности.

«ПРОГРЕСС В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ»

– Увеличение мощностей требует и увеличения поставок нефти. Как организован этот процесс?

– Конечно, модернизация предприятия потребовала создания ещё более надёжной и экономически выгодной схемы обеспечения завода углеводородным сырьём. Это стало одним из основных условий реализации наших планов. И задача эта в настоящее время уже выполнена: в феврале 2020 года наш завод был подключён к ещё одной линии магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть», что позволило увеличить поставки нефти «по трубе» вдвое – с 1,5 до 3 млн тонн в год.

В рамках комплекса подготовительных мероприятий проведена реконструкция НПС «Нововеличковская», построен магистральный нефтепровод Нововеличковская – Краснодар протяжённостью 21 км. Также проведено расширение приёмо-сдаточного пункта нефти непосредственно на территории предприятия с вводом в эксплуатацию второй системы измерения количества и качества нефти. Стоимость данного этапа работ по подключению к системе магистральных нефтепроводов превысила 2 млрд руб. Теперь мы можем сказать, что поставки нефти на наше предприятие осуществляются полностью по системе магистральных нефтепроводов - это экономически выгодно и более благоприятно для экологии региона.

Но и цифра 3 млн тонн нефти в год – не предел. Мы прорабатываем вопрос с ПАО «Транснефть» по увеличению объёма поставок сырья на Ильский НПЗ до 6,5 млн

- Экология тема важная и зачастую болезненная. Защитники природы не устают демонстрировать фотографии и видеозаписи с «нефтяными пятнами». Насколько увеличение мощностей вашего предприятия и его модернизация безопасны для столь прекрасной природы Краснодарского края?
- С момента основания Ильский НПЗ работает под девизом «Прогресс в гармонии с природой». Все свои планы мы реализуем в строгом соответствии с экологическим и природоохранным законодательством.

На заводе эксплуатируются эффективные очистные сооружения промливневых стоков. Их производительность – порядка



1000 кубометров воды в сутки. Контролируют состояние стоков собственная лаборатория, а также аккредитованные сторонние организации. Мы используем современные факельные системы закрытого типа: отработанный газ от производства нефтепродуктов полностью сжигается, не давая утечек в атмосферу. На сегодня это наилучшая природоохранная технология, она обеспечивает наивысшую степень обезвреживания сбросов. Территория завода оборудована нефтеловушками на случай утечки нефти. Завод на постоянной основе проводит мониторинг воздушной среды и мероприятия по озеленению территории санитарно-защитной зоны предприятия.

Над внедрением современных технологий, оберегающих природу от негативного воздействия, коллектив КНГК-ИНПЗ работает постоянно. Все программы развития в обязательном порядке включают в себя экологический блок, который направлен на снижение негативного воздействия.

Особо хочется отметить, что проект модернизации Ильского НПЗ прошёл госэкспертизу, экологическую экспертизу и полностью соответствует российскому природоохранному законодательству.

ЭКСПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

- Географическое положение Ильского НПЗ очень удобно для поставок его продукции не только в российские регионы, но и в другие страны: крупнейшие порты Чёрного моря (Новороссийск, Туапсе, Тамань) практически рядом. Велика ли доля экспорта? Какую продукцию вы поставляете за рубеж? Какие страны, какие отрасли в ней заинтересованы?
- Да, действительно, с точки зрения логистики посёлок Ильский в Северском районе Краснодарского края - место очень удачное. Что касается поставок, то на данный момент на экспорт направляет-

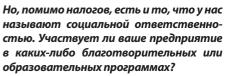
ся до 60% нашей продукции. География продаж нефтепродуктов обширна: Средиземноморье, Северная и Северо-Западная Африка, Ближний Восток, Латинская Америка и Юго-Восточная Азия. В числе конечных потребителей за рубежом - химические предприятия, нефтеперерабатывающие заводы, транспортные организации, бункеровочные компании. Среди партнёров – крупнейшие мировые нефтяные компании и нефтетрейдеры: BP, Total, Trafigura, Glencore и другие.

Впрочем, в ближайшие годы соотношение продукции, реализованной на внутреннем рынке, и экспорта будет кардинально меняться. Мы планируем сделать акцент на производстве моторных топлив для внутреннего рынка. Что касается экспорта, за рубеж будет отправляться та часть продукции, которая здесь не востребована. Например, на данный момент мы производим прямогонный бензин в количестве 500-540 тыс. тонн в год, и весь его объём сейчас отправляется на экспорт. После запуска КПААУ прямогонный бензин станет сырьём для нашего же комплекса.

Основные продукты, которые будут производиться после завершения модернизации и пуска этого комплекса. – высокооктановые бензины АИ-92-К5, АИ-95-К5. Также линейку наших продуктов пополнят автомобильный пропан-бутан, использующийся в качестве автомобильного топлива, технический бутан, предназначенный для коммунально-бытовых нужд, и смесь ксилолов, необходимых химической промышленности, например в производстве лаков и красок.

миссия выполнима

– О вкладе Ильского НПЗ в экономику России говорит уже хотя бы тот факт, что ваше предприятие является одним из крупнейших налогоплательщиков и работодателей Краснодарского края.



- Наш завод - надёжный партнёр многих краевых и местных социальных программ. Также мы реализуем собственную благотворительную программу.

Один из давних партнёров - благотворительный фонд «Анастасия», оказывающий помощь тяжелобольным и нуждающимся детям. Только в прошлом году поддержку фонда получили 75 детей и два учреждения. В первом полугодии этого года фонд «Анастасия» уже помог 55 многодетным семьям, 22 детям и шести учреждениям.

Материальная помощь завода помогает реализации важных для общества инициатив Краснодарского музыкального театра ТО «Премьера», краевой юношеской библиотеки им. И.Ф. Вараввы, Краснодарской гимназии № 18 и др.

Мы считаем необходимым выделять средства на укрепление материально-технической базы учреждений медицины, образования, культуры и спорта. В числе постоянных благополучателей - подшефные учреждения посёлка Ильского: коррекционная школа-интернат, в которой обучаются дети-инвалиды и дети с ограниченными возможностями здоровья; детский сад № 7; средняя школа № 16 им. Александра Невского.

В течение ряда лет руководство компании помогает реализации просветительских и культурных инициатив Московского государственного института международных отношений. В 2019 году - юбилейном для университета – при поддержке КНГ-К-ИНПЗ вышел в свет специальный выпуск корпоративного издания MGIMO Journal.

За содействие развитию театрального искусства - оснащение студенческого театра Российского государственного университета нефти и газа им. И. М. Губкина – в 2019 году Ильскому НПЗ была присуждена почётная награда.

– Как строится диалог с властями и местным населением?

– Мы всегда прислушиваемся к просьбам краевых и местных властей, запросам общественников. Наш коллектив стремится способствовать экономическому росту, техническому прогрессу и улучшению благосостояния простых жителей через производство высококачественного топлива, заботу об окружающей среде и участие в решении злободневных проблем территории. Реализация программы модернизации позволит создать более 1000 новых рабочих мест, увеличить вдвое налоговые отчисления, расширить благотворительную программу. И главное: для выполнения намеченного плана у компании «КНГК-ИНПЗ» есть все ресурсы!



Thile all the attention of journalists, the public and industrialists is focused on the activities of the giants of the fuel and energy complex of Russia, relatively young regional enterprises "from the hinterland" are developing at a rapid pace, making technical progress and conquering new markets. This is the experience of the Ilsky Oil Refinery, that was built in the early 2000s in the Ilsky settlement, Severskiy District, Krasnodar region. Almost every its "five-year plan" was marked by an increase in production capacity - and every time it was doubled. The Ilsky Oil Refinery is currently implementing a modernization program that will bring the enterprise to new markets. In an interview with our correspondent Yury Shamara, President of KNGK-INPZ, will tell you about how the plant's developed, how the manufacturer's basket will be replenished and what privileges will be given to the residents of Kuban.



We plan to focus on the production of motor fuels for the domestic market



FROM MODERNIZATION TO MODERNIZATION

- Mr. Shamara, few probably know that the first oil well in Russia was drilled in the Kuban, but we will not go into the history of the industry now. But the history of your enterprise is interesting to us. What events in its "chronicle" do you consider the main ones?

– The first oil refining production in the Ilsky settlement was founded in 1980 by the Azov-Black Sea Federal Road Construction Administration. The enterprise produced road and construction bitumen from raw materials supplied from Grozny and Ufa. And the capacity of the plant was 100-130 tons per day, and this made it possible to provide material for road works from Sochi to Korenovsk.

We acquired this facility in the late 90s, and in 2001 made a decision to redesign it and build a heavy oil refinery. The project was developed in Tatarstan, at the State Design Institute for the chemicalization of technological processes in the oil industry, GPI Neftekhimproekt. Then, a new technological unit was added to the projected complex for receiving commercial oil and its atmospheric distillation. In 2002,

the bitumen plant was reconstructed into an AT-1 primary oil refining unit with a capacity of 35 thousand tons per year.

In 2006, another reconstruction of the production complex was carried out. It allowed increasing the capacity to 90 thousand tons of oil per year. A new concept for the development of the plant was also adopted, an emphasis was made on primary processing of raw materials and export of petroleum products. Subsequently, 3 more technological units were erected – AT-2 (2007), AT-3 (2009), AT-4 (2010). The total capacity of the refinery reached 1.1 million tons of oil per year.

Also, all the necessary infrastructure was gradually created to ensure the uninterrupted and efficient operation of the enterprise: tank farms, a railway overpass for unloading oil and loading oil products, an automobile overpass for loading oil products. Wastewater treatment plants were modernized, communications and roads were laid.

In 2013, the most powerful technological unit among currently operating facilities of the plant AT-5 was launched, which is designed to process both low-sulfur raw materials and its mixture with Urals sour crude oil. The total processing volume has already reached 2.2 million tons per year, and in the period from

2015 to 2016 this capacity was increased to 3 million tons per year.

In 2016, an acceptance and delivery point and a trunk oil pipeline branch were built with a connection to the Transneft pipeline system, which provided the supply of 1.5 million tons of hydrocarbons per year. In 2020, after a set of measures, the throughput of the acceptance point increased to 3 million tons of oil per year.

Now the plant is in the active phase of modernization: technical re-equipment is being carried out at many production facilities; new equipment is expected to be put into operation. The investment agreement for the implementation of the program between the management of KNGK-INPZ and the administration of the Krasnodar region was signed on February 16, 2018 at a forum in Sochi.

WITH A NEW PROCESSING UNIT – TO THE "FIFTH CLASS"

- It is felt that you are living not only in the present day. Would it be correct to say that the modernization program implies the creation of a practically new enterprise - the leader in the oil refining and petrochemical industry of the Kuban? – Yes, we aim to become leaders by introducing modern high-tech equipment. The modernization project assumes the commissioning of a primary oil refining unit ELOU AT-6 with a capacity of 3.6 million tons of oil per year this year, and by 2024 – a complex for the production of gasoline and aromatic hydrocarbons (KPAAU) with a capacity of 1520 thousand tons per year for the processed gasoline fraction. Plus – infrastructural and household facilities.

Currently, the final phase of construction of ELOU AT-6 facilities is underway, and in the near future we intend to start commissioning. A full launch is scheduled for later this year.

The main technological object of KPAAU is a combined unit for the production of components for motor gasoline and aromatic hydrocarbons. The launch of this complex will allow our enterprise to reach the production of class 5 gasolines and individual aromatic hydrocarbons, as I said, by 2024.

The construction of KPAAU is important for the development of the fuel and energy complex not only in the Krasnodar region, but throughout the country: within the framework of this project, the first domestic reforming technology with continuous catalyst regeneration was developed. It is planned to build the first Russian unit at the Ilsky Oil Refinery, which will apply this operating principle.

- Do you need investments for modernization? Can you give figures?

- The total amount of financing will be about 70 billion rubles, the bulk of which will be directed to the construction of KPAAU.

- Has the situation with the coronavirus affected the timing of the work?

– Our plant is classified as one of the backbone enterprises of the Krasnodar region with a continuous production cycle, therefore, with the onset of the pandemic, it continued to work as usual. Of course, in compliance with the necessary security measures.

"PROGRESS IN HARMONY WITH NATURE"

- An increase in capacity also requires an increase in oil supplies. How is this process organized?

– Of course, the modernization of the enterprise required the creation of an even more reliable and economically profitable scheme for supplying the plant with hydrocarbon raw materials. This became one of the main conditions for the implementation of our plans. And this task has already been completed: in February 2020, our refinery was connected to another line of the main oil pipelines of PJSC

Transneft. This made it possible to double the supply of oil through the pipeline – from 1.5 to 3 million tons per year.

As part of a set of preparatory measures, the Novovelichkovskaya oil pumping station was reconstructed, and the Novovelichkovskaya – Krasnodar oil trunk pipeline, 21 km long, was built. Also, an expansion of the oil acceptance point was carried out directly on the territory of the enterprise with the commissioning of a second system for measuring the quantity and quality of oil. The cost of this stage of work on connecting to the system of trunk oil pipelines exceeded 2 billion rubles. Now we can say that oil supplies to our enterprise are carried out entirely through the system of main oil pipelines – this is economically profitable and more favorable for the ecology of the region.

But the figure of 3 million tons of oil per year is not the endpoint. We are working on an issue with PJSC Transneft to increase the volume of feedstock supplies to the Ilsky Oil Refinery up to 6.5 million tons.

- Ecology is an important and often painful topic. Environmentalists do not get tired to show photos and videos with "oil spills". How safe are the increase in the capacity of your enterprise and its modernization for such a beautiful nature of the Krasnodar region?
- Since its inception, the Ilsky Oil Refinery has been operating under the motto "Progress in Harmony with Nature". We implement all our plans in strict accordance with environmental legislation.

The plant operates efficient industrial storm water treatment facilities. Their productivity is about a thousand cubic meters of water per day. The state of these effluents is monitored by our own laboratory, as well as accredited third-party organizations. We use modern closed-type flare systems - the waste gas from the production of petroleum products is completely burnt without leaking into the atmosphere. Today it is the best environmental technology, it provides the highest degree of waste neutralization. The territory of the refinery is equipped with oil traps in case of oil spills. The plant constantly monitors the air environment and conducts measures for landscaping the territory of the sanitary protection zone of the enterprise.

The KNGK-INPZ team is constantly working on the introduction of modern technologies that protect nature from negative impacts. All development programs necessarily include an environmental block that is aimed at reducing the negative impact.

I would like to note that the project for the modernization of the Ilsky Oil Refinery has passed the state expertise, environmental expertise and fully complies with Russian environmental legislation.

"EXPORT SUBSTITUTION"

- The geographical location of the Ilsky Oil Refinery is very convenient for the supply of its products not only to Russian regions, but also to other countries: the largest ports of the Black Sea - Novorossiysk, Tuapse, Taman - are practically nearby. Is



the export share high? What products do you supply abroad? Which countries, which industries are interested in it?

– Yes, indeed, from the point of view of logistics, the Ilsky settlement in the Seversky District of the Krasnodar region is a very useful place. As for supplies, at the moment up to 60% of our production is exported. The geography of sales of petroleum products is extensive: the Mediterranean, North and North-West Africa, the Middle East, Latin America and Southeast Asia. Among the end consumers abroad are chemical enterprises, oil refineries, transport organizations, bunkering companies. Among the partners are the world's largest oil companies and oil traders: BP, Total, Trafigura, Glencore and others

However, in the coming years, the ratio of products sold on the domestic market and exports will change dramatically. We plan to focus on the production of motor fuels for the domestic market. As for export, that part of the products that are not in demand here will be exported. For example, at the moment we produce straight-run gasoline in the amount of 500-540 thousand tons per year, and its entire volume is now exported. After the launch of KPAAU, this straight-run gasoline will become the raw material for our complex.

The main product to be produced after the completion of the modernization and commissioning of this complex is highoctane gasolines AI-92-K5, AI-95-K5. Also, our product line will be supplemented by automotive propane-butane, which is used as a vehicle fuel, technical butane intended for municipal needs, and a mixture of xylenes required by the chemical industry, for example, in the production of varnishes and paints.

MISSION POSSIBLE

- The contribution of the Ilsky Oil Refinery to the Russian economy is evidenced by the fact that your company is one of the largest taxpayers and employers in the Krasnodar region. But besides taxes, there is what we call social responsibility. Does your business participate in any charitable or educational programs?
- Our plant is a reliable partner of many regional and local social programs. We are also implementing our own charity program.

One of the long-standing partners is the Anastasia Charitable Foundation, which provides assistance to seriously ill and needy children. Last year alone, 75 children and two institutions received support from the foundation. In the first half of this year, the Anastasia Foundation has already helped 55 large families, 22 children and six institutions.

The plant's financial assistance helps the implementation of important for society initiatives of the Krasnodar Musical Theater TO Premiera, the regional youth library named after I.F. Varavva, Krasnodar gymnasium No. 18, etc.

We consider it necessary to allocate funds to strengthen the material and technical base of institutions of medicine, education, culture and sports. Among the permanent beneficiaries there are sponsored institutions of the Ilsky settlement: a special boarding school where children with disabilities study; kindergarten number 7; secondary school number 16 named after Alexander Nevsky.

For a number of years, the company's management has been helping the implementation of educational and cultural initiatives of the Moscow State Institute of International Relations. In 2019, the anniversary year for the university, with the support of KNGK-INPZ, a special issue of the corporate edition MGIMO Journal was published.

In 2019 the Ilsky Oil Refinery was awarded an honorary award for promoting the development of theatrical art by equipping the student theater of the Gubkin Russian State University of Oil and Gas.

- How is the dialogue with the authorities and the local population built?

– We always listen to the requests of the regional and local authorities, the requests of public figures. Our team strives to contribute to economic growth, technological progress and the improvement of the well-being of ordinary people through the production of high-quality fuel and care for the environment, participation in solving pressing problems of the territory. The implementation of the modernization program will create more than 1,000 new jobs, double tax deductions, and expand the charitable program. And most importantly: KNGK-INPZ has all the resources to fulfill the plan!





ндустриальные парки играют одну из первостепенных ролей в развитии экономики страны, промышленной отрасли, поддержании инвестиционной привлекательности, в вопросах импортозамещения и многих других сферах. Согласно национальному рейтингу индустриальных парков, Богородский индустриальный парк занимает первое место на территории Российской Федерации. На протяжении 15 лет развитием его территории и привлечением новых резидентов занимается девелоперская компания DEGA Development, входящая в швейцарский холдинг Dega Group. В июле этого года компанию возглавила Жадобина Анастасия Сергеевна, ранее занимавшая должность коммерческого директора, которая рассказала нам об особенностях работы компании, её конкурентных преимуществах и планах на будущее.

Анастасия Жадобина:

«БОЛЬШИНСТВО НАШИХ РЕЗИДЕНТОВ – ЭТО КОМПАНИИ С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ»

- Анастасия, здравствуйте! Главной целью компании является развитие территории Богородского индустриального парка. Скажите, что включает в себя понятие «развитие» и какой перечень услуг оказывает компания?
- DEGA Development при тесном взаимодействии с управляющей компанией ООО «Парк Ногинск» занимается развитием территории Богородского индустриального парка. Определение «развитие» включает в себя очень много направлений и понятий – это и подбор участка под нужды клиента, и сопровождение клиента на стадии строительства, включающее в себя разработку рабочей и разрешительной документации, строительство, монтаж технического оборудования, ввод объекта в эксплуатацию. Мы сопровождаем проект полностью - от выбора участка до его реализации. К каждому новому клиенту стараемся найти индивидуальный подход, предлагаем различные

формы сделок, допускаем куплю-продажу с рассрочкой платежей, исходя из его возможностей. Для удобства проведения встреч с клиентами и партнёрами у Dega Noginsk функционируют 2 офиса: один расположен в Москве на ВДНХ, другой – непосредственно на территории парка.

- 2020 год стал непростым для большей части мелкого и среднего бизнеса. Скажите, с какими проблемами вам пришлось столкнуться в это время?
- Да, пандемия повлияла на нашу деятельность, как и на деятельность многих компаний. Исполнение некоторых договоров пришлось притормозить ввиду дистанционной работы организаций и увеличения сроков оформления документов. Но тем не менее во время пандемии появились и новые клиенты, желающие разместить своё производство на территории нашего парка, с тремя компаниями в период карантина были подписаны договоры на приобретение земельных участков. На-

звания компаний мне пока не хотелось бы озвучивать, но могу сказать одно: пищевой кластер парка активно разрастается.

- Инвестиционная привлекательность необходимое условие для полноценного и устойчивого развития экономики. Расскажите, каких успехов в этом направлении достигла ваша компания?
- В этом году мы уже заключили договоры с 5 российскими компаниями, на подходе сделка с производителем молочной продукции из Сербии. Для иностранных инвесторов Россия по-прежнему остаётся одной из лучших локаций для развития бизнеса. Высокий кадровый потенциал, дешёвые трудовые ресурсы, доступное и недорогое сырьё, уникальное стратегическое расположение страны и высокое качество сервиса определяют выбор инвесторов. На сегодняшний день в состав Богородского индустриального парка входит 42 компании, представляющие 12 стран мира.

– Какие цели вы ставите себе на будущий год?

– Планы у нас достаточно амбициозные, поле для деятельности огромное: в течение года планируем реализовать около 300 га земли - как в пределах парка, так и вне его границ. Неоспоримым преимуществом земельных участков Dega Noginsk является выгодное географическое положение. Это и близость к Москве - крупнейшему рынку сбыта, финансовому и транспортному центру, и примыкание к трассе М7, являющейся одной из основных транспортных магистралей, и близость к ЦКАД, автодороге А107 и строящейся скоростной автодороге Москва - Казань. В комплексе эти факторы делают площадки инвестиционно привлекательными для размещения производства. Инвестиционную привлекательность Московской области подтверждает и то, что в 2020 году Подмосковье вошло в топ-5 рейтинга Агентства стратегических инициатив (АСИ) по инвестиционной привлекательности регионов, поднявшись на 2 строчки по сравнению с предыдущим годом.

Также не исключаем возможности повтора 1-й очереди успешно реализованного проекта Allegra – программы, по которой заказчик становится собственником производственно-складского объекта на земельном участке с подведёнными коммуникациями на условиях аренды с правом выкупа.

Мы позиционируем себя как девелоперская компания индустриального парка европейского уровня и прекрасно осознаём: чтобы оставаться конкурентоспособными, необходимо развиваться. Количество



резидентов с каждым годом увеличивается, территория парка разрастается, в связи с чем возникает необходимость в увеличении мощностей посредством установки дополнительных турбин, усовершенствования ливневой системы на перспективу. Этот вопрос совместно с управляющей компанией мы сейчас плотно и прорабатываем.

– Деятельность вашей компании, безусловно, масштабна и многозадачна. Скажите, как вам удаётся сохранять такие высокие результаты работы? В чём ваше преимущество?

– Главный «секрет» успешности Богородского индустриального парка состоит в том, что в своё время Dega Noginsk точно определила вектор развития: создание полноценной автономной инфраструктуры – это основа для эффективной организации бизнес-проектов. И по сей день

продолжаем работать по принципу «резиденты пришли в наш парк, чтобы вести бизнес, не сталкиваясь с инфраструктурными проблемами». Большинство наших резидентов — это компании с мировым именем, лидеры в своей отрасли, и мы делаем всё для того, чтобы они могли спокойно функционировать. Развитая инфраструктура, транспортная доступность, возможность для работодателей обучать своих сотрудников и даже нотариальное обеспечение — всё это в комплексе создаёт комфортную среду обитания для наших резидентов.

Мы продолжаем делать всё возможное для полноценного развития Богородского индустриального парка и его резидентов. За 15 лет своей деятельности мы реализовали большинство идей и планов и не собираемся на этом останавливаться!



Anastasia Zhadobina:

"MOST OUR RESIDENTS ARE WORLD-RENOWNED COMPANIES"

Industrial parks have one of the primary roles in the development of the state economy, industrial sector, maintenance of investment attractiveness, import substitution and many other areas. According to the national rating of industrial parks, the Bogorodsky Industrial Park ranks first in the Russian Federation.

DEGA Development, part of the Swissbased holding DEGA Group, has been engaged in the development of its territory and attraction of new residents for 15 years. Since July of this year the company has been headed by Anastasia Zhadobina, who previously held the position of Commercial Director. She told us about the peculiarities of the company, its competitive advantages and plans for the future.



- Ms. Zhadobina, the main objective of the company is to develop the territory of the Bogorodsky Industrial Park. Tell us what the concept of "development" includes and what list of services does the company provide?
- DEGA Development, in close cooperation with the Park Noginsk management company, is involved in the development of the territory of the Bogorodsky Industrial Park. The definition of "development" includes a lot of directions and concepts - it means both selection of the site for the needs of a client, and support of the client at the stage of construction, which includes elaboration of labor and permit documentation, construction, installation of technical equipment, and commissioning of the object. We accompany a project in full starting with selection of a site and up to its implementation. We try to find an

individual approach to each new client, offer different forms of transactions; we allow the purchase and sale with installment payments, according to our clients financial possibilities. For comfortable meetings with clients and partners DEGA Noginsk has 2 offices: one is located in Moscow at VDNKh, the other – directly in the park.

- The year 2020 was not an easy one for most small and medium businesses. Can you tell us what kind of problems you had to face at that time?
- The pandemic affected our activities, as well as those of many companies. The implementation of some contracts had to be slowed down due to the remote work of organizations and the increase in the time required to process documents.

Nevertheless, during the pandemic there were also new clients who wanted to locate

their production in our park. During the quarantine period, three companies signed contracts for the purchase of land plots. I would prefer not to announce the names of the companies so far, but I can say one thing: the food cluster of the park is actively growing.

- Investment attractiveness is a necessary condition for full and sustainable development of the economy. Please, share the success your company has achieved in this direction?
- This year we have already signed contracts with 5 Russian companies, a contract with a producer of dairy products from Serbia is upcoming. For foreign investors, Russia still remains one of the best locations for business development. High staff potential, cheap labor resources, accessible and affordable raw materials, unique strategic location of the country and high quality service determine the choice of



investors. Today, the Bogorodsky Industrial Park includes 42 companies representing 12 countries.

- What goals do you set for yourself for the next year?

– Our plans are well ambitious; the field for activity is huge: during the year we plan to develop about 300 hectares of land – both within the park and outside its borders. An undeniable advantage of DEGA Noginsk land plots is their favorable geographical location, which means closeness to Moscow – the largest market, financial and transport center, and adjoining M-7 highway, which is one of the main transport highways, closeness to the Central Ring Road, A107 highway and Moscow – Kazan highway, which is currently under

construction. These factors in complex make the sites investment attractive for production facilities. The investment attractiveness of the Moscow Region is also confirmed by the fact that in 2020 the Moscow Region was included in the top 5 rating of the Agency for Strategic Initiatives (ASI) on the investment attractiveness of the regions, rising by 2 lines compared with the previous year.

Also, we do not exclude the possibility of a repeat of the 1st stage of the successfully implemented Allegra project – a program under which the customer becomes the owner of a production and warehouse facility on a land plot with leased utilities with the right of redemption.

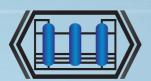
We position ourselves as a development company of the industrial park of European level and we are well aware that in order to remain competitive, it is necessary to develop. The number of residents increases every year, the territory of the park is growing, and therefore there is a need to increase capacity by installing additional turbines, to improve the storm system in the future. We are working closely with the management company on this issue.

- The activity of your company is certainly large-scale and multi-tasked. Would you share with us how do you manage to maintain such a high level of performance? What is your advantage?

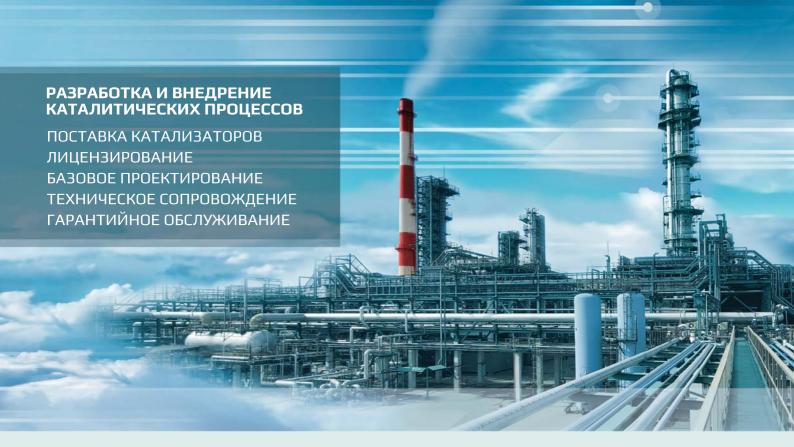
- The main "secret" of success of the Bogorodsky Industrial Park is that once DEGA Noginsk defined the vector of development very precisely: the creation of a full-fledged autonomous infrastructure is the basis for effective organization of business projects. To this day we continue to work on the principle "residents came to our park to do business without facing infrastructure problems". Most of our residents are world-renowned companies, leaders in their field, and we do everything to ensure that they can operate without any problems. Developed infrastructure, transport accessibility, opportunities for employers to train their employees and even notarial support - all this in a complex creates a comfortable environment for our residents.

We continue to put every effort into the full development of the Bogorodsky Industrial Park and its residents. During 15 years of our activity we have implemented most of our ideas and plans and we are not going to stop there!





НПП НЕФТЕХИМ



изомалк-2

технология изомеризации C5-C6 фракции на основе оксидного нехлорированного катализатора СИ-2 с получением продукта с ИОЧ до 92 пунктов

изомалк-з

технология изомеризации н-бутана на основе оксидного нехлорированного катализатора СИ-3 с получением изобутана с чистотой не менее 99% масс.

ИЗОМАЛК-З R

технология нормализации изобутана на основе оксидного нехлорированного катализатора с получением фракции н-бутана

изомалк-4

технология изомеризации С7 фракции на основе оксидного нехлорированного катализатора СИ-4 Получение неароматического автокомпонента с октановым числом до 85 пунктов



Более 80 проектов по всему миру



Производственная мощность до 1000 тонн катализаторов в год



Более 60 лет опыта внедрения каталитических процессов

РИФОРМИНГ CCR

катализаторы риформинга серии RC для установок с непрерывной регенерацией катализатора

РИФОРМИНГ SRR

катализаторы риформинга серии REF для установок с периодической регенерацией катализатора

ИЗОПЛАТ

технология производства автомобильного топлива EBPO-5 на основе комбинации технологий изомеризации и риформинга

НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ

технологии и катализаторы для получения высокочистых фракций парафиновых углеводородов (н-пентана, н-гексана)



НПП НЕФТЕХИМ

000 «Научно-производственное предприятие Нефтехим» Тел.: +7 (861) 203-20-20 info@nefthim.ru www.nefthim.ru