

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide

22/113 Октябрь 2020



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

## ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ПРОГРЕССА

Игорь Баранов,  
АО «Мособлгаз»:

«СБАВЛЯТЬ

ТЕМПЫ

МЫ НЕ

НАМЕРЕНЫ!»

РОСТОВСКАЯ  
ОБЛАСТЬ,  
ЮГРА

ENG + РУС

## ВАЛЕРИЙ ФЕДЯКИН,

директор ООО «Оренбургская тампонажная компания»:

«ОТК – ЗНАЧИТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ  
ПЛЮС КАЧЕСТВО!»





# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## 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

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)

Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
12+

Учредитель и издатель:  
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»  
при поддержке ТПП РФ

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. Электrozаводская, д. 20, стр. 3.  
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».  
**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**  
Адрес редакции:  
**143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**  
E-mail: **mail@b-d-m.ru**  
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**  
Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**  
*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.*

Russian Business Guide № 22/113 Октябрь 2020  
Подписано в печать 30.09.2020 г.  
Тираж: **30000**  
Цена свободная.

Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru  
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.  
12+

Founder and publisher:  
**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**  
with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**  
The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**  
Managing Editor: **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. Elektrozavodskaya, 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 № 22/113 October 2020  
Passed for printing on 30.09.2020  
Edition: **30000 copies**  
Open price

## ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

- 2 АЛЕКСАНДР НОВАК: «РОССИЯ ДЕЛАЕТ ВСЁ, ЧТОБЫ СПАСТИ МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ И ЭНЕРГЕТИКУ»  
**ALEXANDER NOVAK: "RUSSIA IS DOING ITS BEST TO SAVE THE WORLD ECONOMY AND POWER INDUSTRY"**

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY

- 6 ВАЛЕРИЙ ФЕДЯКИН, ОРЕНБУРГСКАЯ ТАМПОНАЖНАЯ КОМПАНИЯ: «ОТК – ЗНАЧИТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЛЮС КАЧЕСТВО!»  
**VALERY FEDYAKIN, ORENBURG BACKFILL COMPANY: "OTK STANDS FOR RESPONSIBILITY PLUS QUALITY!"**

## ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS

- 12 ИГОРЬ БАРАНОВ, АО «МОСОБЛГАЗ»: «СБАВЛЯТЬ ТЕМПЫ МЫ НЕ НАМЕРЕНЫ!»  
**IGOR BARANOV, MOSOBLGAZ: "WE ARE NOT GOING TO SLOW DOWN!"**
- 18 КОМПАНИЯ «СЕНТЯБРЬ»: В РАСЧЁТЕ НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ!  
**SEPTEMBER LLC: WE RELY ON OUR OWN STRENGTH!**

## ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

- 24 МНОГОЛЕТНЯЯ ПОДДЕРЖКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ДОНУ ПОЗВОЛИЛА СОХРАНИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ  
**LONG-TERM SUPPORT OF THE DON INDUSTRY ALLOWED TO PRESERVE THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION DURING THE PANDEMIC**

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА. IN THE FIRST PERSON

- 28 РОССИИ НУЖНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ФРУКТЫ  
**RUSSIA NEEDS DOMESTIC FRUIT**
- 32 СВЕТЛАНА ЗИМИНА, АО «МЕРИНОС»: «МОДА НА КОВРЫ В МИРЕ РАСТЁТ!»  
**SVETLANA ZIMINA, JSC MERINOS: "CARPETS COME INTO FASHION WORLDWIDE!"**
- 36 ЗАВОД «РИФ»: КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ  
**SHIPYARD REEF: PIVOT TO IMPORT SUBSTITUTION**

## ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

- 38 КТО К НАМ С КРЕАТИВОМ ПРИДЁТ, ТОТ ПОДДЕРЖКУ И ПОЛУЧИТ  
**WHOEVER WILL COME TO US WITH CREATIVITY, WILL BE SUPPORTED**

## ИНДЕКС КАЧЕСТВА. QUALITY INDEX

- 44 «МАС-СЕРВИС ХМ»: СТАВКА НА ИННОВАЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА  
**MAS-SERVICE KHM: A STAKE ON INNOVATIONS OF DOMESTIC PRODUCTION**
- 48 ПЁТР ДУК, КОМПАНИЯ «ТАЙГА»: «БЕРЕЖНОЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ – НАШЕ НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ!»  
**PETR DUK, TAIGA: "CAREFUL FOREST MANAGEMENT IS OUR PRESENT AND FUTURE!"**
- 50 АРТЕМ ГЕРАСИН: «НАША ЗАДАЧА – ВНЕДРЯТЬ ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ И ОБУЧАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ»  
**ARTEM GERASIN: "OUR TASK IS TO INTRODUCE INNOVATIVE METHODS AND TECHNOLOGIES, ALTERNATIVE WORK PATTERNS AND TRAIN TECHNOLOGICAL PERSONNEL"**







**Александр Новак:**

**«Россия делает всё,  
чтобы спасти мировую  
экономику и энергетику»**

Россия делает всё возможное, чтобы не допустить коллапса энергетического рынка и, как следствие, всей мировой экономики; при этом отрасль будет долго восстанавливаться после шока, связанного с пандемией COVID-19, заявил министр энергетики России Александр Новак, выступая на заседании глав минэнерго G20.

«В этом году это уже вторая встреча министров энергетики G20, мы собирались в апреле для выработки совместных мер реагирования ввиду беспрецедентного спада экономической активности, – сказал Александр Новак. – Россия взяла на себя беспрецедентные обязательства по балансировке рынка как ответственный участник энергетического рынка. Мы делаем всё от нас зависящее, чтобы не допустить коллапса на энергетическом рынке и, как следствие, глобальной мировой экономики».

Из-за пандемии COVID-19 мир столкнулся с невиданным шоком, примерно две трети населения планеты уже побывало в режиме самоизоляции, добавил Александр Новак. Несмотря на это, энергетический сектор справился: потребители получали и продолжают получать все услуги по предоставлению электроэнергии, тепла, нефтепродуктов в непрерывном режиме.

«Энергетика стала одной из наиболее пострадавших отраслей ввиду резкого падения спроса. В апреле мы наблюдали, наверное, самый худший период, – отметил российский министр. – Спрос на продукцию нефтепереработки упал примерно на 28-30%, в основном в результате сокращения автомобильных и авиаперевозок. Объём инвестиций компаний в добычу сократился на 25-30%, в среднем в этом году мы ожидаем падения спроса на нефть на уровне 10%».

Следствием этого будет изменение структуры энергетической отрасли как со стороны спроса, так и со стороны предложения, считает Александр Новак. При этом отрасль вернётся на докризисные показатели не слишком быстро.

«Текущая ситуация не ограничена исключительно энергетическим рынком: серьёзный спад переживает вся глобальная экономика. Считаю, что энергетический сектор как двигатель мировой экономики должен стоять в авангарде эффективного преодоления подобных кризисов и последующего восстановления», – заключил Александр Новак.

# Alexander Novak: «Россия делает всё, чтобы спасти мировую экономику и энергетику»



Russia is doing its best to prevent the collapse of the power industry market and, as a consequence, the entire world economy, while the industry will long recover from the shock of the COVID-19 pandemic, said Minister of Energy of the Russian Federation Alexander Novak at a meeting of the G20 energy ministers.

«This year this is the second meeting of the G20 energy ministers, and we met in April to develop a joint response to the unprecedented downturn in economic activity,» said Alexander Novak. «Russia has made an unprecedented commitment to balancing the market as a responsible participant in the power industry market. We are doing our best to prevent the collapse of the power industry market and, as a result, the global world economy.»

«The worldwide impact of the COVID-19 pandemic was unprecedented, with about two-thirds of the world population has already experienced self-isolation,» added Alexander Novak. Nevertheless, the energy sector has succeeded: consumers have received and continue to receive all services related to the

provision with electricity, heat and petroleum products in a continuous mode.

«The energy sector has become one of the most affected industries due to the sharp drop in demand. In April we saw probably the worst period,» said the Russian minister. «Demand for petroleum products fell by around 28-30%, mainly due to a reduction in road and air transport. The volume of investments by companies in production fell by 25-30% and we expect the average fall in demand for oil this year to be 10%.

This will result in a change in the structure of the energy industry, both on demand and supply, says Alexander Novak. The industry will not recover to pre-crisis level very fast.

«The current situation is not limited to the power industry market alone - the entire global economy is experiencing a serious downturn. I believe that the energy sector, as the engine of the global economy, must be at the forefront of the effective overcoming of such crises and subsequent recovery,» concluded Alexander Novak.

## ПАО «Квадра»



Публичное акционерное общество «Квадра – Генерирующая компания» (ПАО «Квадра») является одной из крупнейших российских территориальных генерирующих компаний (ТГК), созданных в процессе реформирования ОАО РАО «ЕЭС России», и зарегистрировано 20 апреля 2005 г. (до 18 мая 2010 года компания называлась ОАО «ТГК-4», до 1 июля 2015 г. – ОАО «Квадра»).

Предприятие создано на базе тепловых генерирующих мощностей и теплосетевых активов региональных АО-энерго в 11 регионах Центрального федерального округа: Белгородской, Брянской, Воронежской, Калужской, Курской, Липецкой, Орловской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской и Тульской областях. В 2013 году активы компании в Брянском регионе были переданы в государственную собственность области.

Основными видами деятельности ПАО «Квадра» являются производство и реализация электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также производство, транспортировка и реализация тепловой энергии на розничном рынке. Компания обеспечивает 25% потребности Центрального федерального округа в тепловой энергии.

## PJSC Quadra

Public Joint Stock Company Quadra - Power Generation Company (PJSC Quadra) is one of the largest Russian territorial generating companies (TGCs) established in the process of reforming RAO UES of Russia and registered on 20 April 2005 (the company was called JSC TGC-4 till 18 May 2010, JSC Quadra till 1 July 2015).

The Company was established on the basis of heat generating capacities and district heating network assets of regional AO-energy companies in 11 regions of the Central Federal District: Belgorod, Bryansk, Voronezh, Kaluga, Kursk, Lipetsk, Orel, Ryazan, Smolensk, Tambov, and Tula Regions. In 2013, the assets of the company in the Bryansk region were transferred to the state ownership of the region.

The main activities of PJSC Quadra are production and sale of electricity on the wholesale electricity and capacity market, and production, transportation and sale of thermal energy on the retail market. The company meets 25% of needs of the Central Federal District consumers in thermal energy.



<https://www.quadra.ru/o-kompanii/>

## Фирма Viessmann



Компания Viessmann Group является одним из ведущих в мире производителей систем отопления/охлаждения и промышленных установок. Фирма Viessmann, выпускающая полный комплект оборудования, предлагает индивидуальные решения и эффективные системы в диапазоне мощности от 1,5 до 120 000 кВт для любых областей применения и всех энергоносителей.

### Системы отопления

Выпускаемое нами комплектное оборудование отличается высшим качеством и устанавливает новые масштабы в отрасли. Сосредоточившись на эффективном потреблении энергии, мы добиваемся снижения затрат, одновременно экономя ресурсы и сберегая окружающую среду.

### Промышленные системы

Экономная и экологичная выработка энергии, а также высокая эксплуатаци-

онная готовность и надёжность – вот основные требования, предъявляемые к энергетическим установкам.

### Системы охлаждения

Фирма Viessmann является одним из ведущих европейских производителей инновационной холодильной техники. Обширный ассортимент выпускаемой продукции и предоставляемых услуг содержит высокоэффективные решения для промышленного применения.



## Viessmann

The Viessmann Group is one of the world leading manufacturers of heating/cooling systems and industrial equipment. Viessmann, with its complete range of equipment, offers individual solutions and efficient systems in the power range of 1.5 to 120,000 kW for all applications and all energy sources.

### Heating systems

The complete plant we produce is of the highest quality and sets new standards in the industry. By focusing on efficient energy consumption, we achieve cost reductions and at the same time save resources and the environment.

### Industrial systems

Cost-effective and environmentally friendly energy generation, as well as high availability and reliability, are the main requirements for power plants.

### Cooling systems

Viessmann is one of the European leading manufacturers of innovative cooling technology. Its extensive range of products and services contains highly efficient solutions for industrial applications.

<https://www.viessmann.ru/>



## ПАО «Юнипро»

ПАО «Юнипро» (до июня 2016 года – ОАО «Э.ОН Россия») – наиболее эффективная компания в секторе тепловой генерации электроэнергии в РФ. В её состав входят пять тепловых электрических станций



общей мощностью 11 245,1 МВт: Сургутская ГРЭС-2 (5667,1 МВт), Берёзовская ГРЭС (2400 МВт), Шатурская ГРЭС (1500 МВт), Смоленская ГРЭС (630 МВт) и Яйвинская ГРЭС (1048 МВт).

Основной вид деятельности – производство и продажа электрической энергии и мощности и тепловой энергии. ПАО «Юнипро» также представлено на рынках распределённой генерации и инжиниринга в РФ.

Основной акционер «Юнипро» – концерн Uniper – занимает лидирующие позиции в секторе традиционной генерации электроэнергии. Компания осуществляет свою деятельность на территории стран Европы, в России и ряде других государств мира. В состав Uniper входят гидро-, газовые и угольные электростанции общей мощностью 34 ГВт. Благодаря этим ключевым активам и использованию разных видов топлива компания Uniper является крупным и надёжным поставщиком электрической энергии, значительная часть которой производится с использованием экологически безопасных технологий, например, на газовых и гидроэлектростанциях.

В 2019 года благодаря проведённой модернизации компрессора газовой турбины ПГУ мощность увеличилась на 6,6 МВт (на данный момент она составляет 400 МВт).

Таким образом, в результате строительства новых мощностей и реализованной программы модернизации на сегодняшний день общая установленная мощность ПАО «Юнипро» составляет 11 245,1 МВт.

## Unipro PJSC

Unipro PJSC (E.ON Russia JSC until June 2016) is the most efficient company of the thermal power generation sector in the Russian Federation. Unipro PJSC consists of five heat power plants with the total capacity of 11,245.1 MW: Surgutskaya GRES-2 (5,667.1 MW), Berezovskaya GRES (2,400 MW), Shaturskaya GRES (1,500 MW), Smolenskaya GRES (630 MW) and Yaivinskaya GRES (1,048 MW).

The core operations of company comprise electric power and capacity generation and sales. Unipro PJSC is operating at the Russian market of distributed generation and engineering as well.

Uniper SE, the major shareholder of Unipro, is a leader in the traditional power generation sector. The Company operates in European countries, Russia and several other countries of the world. Uniper comprises hydroelectric power plants, gas-fired power plants and coal power plants with the total capacity of 34 GW. Due to these key assets and the use of different types of fuel, Uniper is a major and reliable supplier of electricity a large portion of which is produced using environmentally friendly technologies, such as gas-fired power plants and hydroelectric power plants.

In 2019, the gas turbine compressor of the CCGT increased its capacity by 6.6 MW (currently 400 MW).

Thus, as a result of the construction of new facilities and the implemented modernization program, currently the total installed capacity of Unipro PJSC is 11,245.1 MW.



## Группа «Интер РАО»



Группа «Интер РАО» – диверсифицированный энергетический холдинг, управляющий активами в России, а также в странах Европы и СНГ.

Деятельность группы охватывает:

- производство электрической и тепловой энергии;
- энергосбыт;
- международный энерготрейдинг;
- инжиниринг, экспорт энергооборудования;

• управление распределительными электросетями за пределами РФ.

«Интер РАО» – единственный российский оператор экспорта/импорта электроэнергии. География поставок включает Финляндию, Белоруссию, Литву, Украину, Грузию, Азербайджан, Южную Осетию, Казахстан, Китай и Монголию.

ПАО «Интер РАО» управляет энергосбытовыми компаниями – гарантирующими поставщиками в 12 регионах России. «Интер РАО» также владеет компаниями – поставщиками электроэнергии крупным промышленным потребителям.

Стратегия «Интер РАО» направлена на создание эффективного международного диверсифицированного холдинга, присутствующего во всех ключевых конкурентных сегментах электроэнергетики.

## Inter RAO

Inter RAO Group is a diversified energy holding that manages assets in Russia, Europe and the CIS.

Inter RAO operates in the following business segments:

- Electric power and heat generation
  - Supply business
  - International power trading
  - Power industry engineering, export of power industry equipment
  - Management of distribution grids outside Russia
- Inter RAO is a leading energy export and import operator in Russia. It supplies selectricity to Azerbaijan, Belarus, China, Finland, Georgia, Kazakhstan, Lithuania, Mongolia. Inter RAO also owns companies that supply electricity to large industrial customers.

Inter RAO supply business division manages Russian power supply companies (guaranteed suppliers) in 12 regions of Russia.

Inter RAO strategy is focused on creating a highly efficient and diversified world-class energy holding with operations in all key competitive segments of the energy market.



**Б**ез нефти и природного газа немыслима жизнь современной цивилизации. Как ни бьются изобретатели в поисках альтернативных источников энергии, пока ни один из них и близко не стоит к ним по эффективности. Использовать нефть и её производные человечество пробовало с древнейших времён. Битум применяли при строительстве стен Вавилона уже 6 тысяч лет назад! Асфальт, добытый на Мёртвом море, древние египтяне использовали при бальзамировании. Нефть была главным составляющим зажигательной смеси, известной как «греческий огонь», и горела в маяках древнегреческих гаваней. Что же касается России, в Москву «густ», «горючую воду», впервые привезли при Борисе Годунове. «Горным маслом» на основе нефти заправляли «неугасаемые лампы» церкви, использовали её и в иконописи, и даже в медицине, прописывая иногда... внутрь! Но массовое потребление производного нефти, керосина, началось лишь после 1835 года, с изобретением керосиновой лампы. Однако тогдашние объёмы добычи нефти и газа для жителей современного мира, потребляющего миллиарды тонн и кубометров в год, покажутся смешными! Сегодня нефть и газ — главная статья российского экспорта, более 60% от его объёма, а предприятия ТЭК обеспечивают более 40% налоговых поступлений в бюджет России. Газификация страны стремится к отметке в 70%, а уж продуктами нефтепереработки точно пользуется каждый россиянин. Но включая газовую плиту или заводя мотор авто, рядовой горожанин смутно представляет, какая огромная инфраструктура нужна, чтобы он смог это сделать! Начиная со скважин, которые нужно не только бурить, но и содержать в безопасном состоянии, ремонтировать. Дело это сложное и небезопасное, и специалисты тут нужны не только квалифицированные, но и крайне ответственные. Об этом мы поговорили с директором ООО «Оренбургская тампонажная компания» Валерием Федякиным.

Валерий Федякин,

**Оренбургская тампонажная компания:**

## «ОТК — ЗНАЧИТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЛЮС КАЧЕСТВО!»

— Валерий Андреевич, мы уже рассказывали на страницах нашего журнала об истории, деятельности и планах возглавляемого вами ЗАО «Карбон» — известной в регионе нефтегазодобывающей компании, работающей здесь уже более 20 лет. А фирма, о которой пойдёт речь сегодня, общество с ограниченной ответственностью «Оренбургская тампонажная компания» (ООО «ОТК»), также тесно связана со сферой нефтегазодобычи и, вероятно, сначала была организована, как это часто случается, «для собственных нужд»?

— Оренбургская тампонажная компания создана в 2007 году, и в её названии сразу было заложено основное направление деятельности — организация тампонажных (изоляционных) работ в процессе бурения и ремонта нефтяных и газовых скважин. Для выполнения таких работ нефтегазовыми компаниями в Оренбургской области привлекаются в основном подрядчики из других регионов страны, ближнего и дальнего зарубежья. И это, разумеется, отрицательно сказывается на стоимости работ и услуг. С целью снижения затрат при бурении скважин и проведении ре-



монтажных работ и было принято решение о привлечении собственных ресурсов и возможностей. Так и была организовано ООО «ОТК». И хотя в процессе дальнейшей деятельности наша организация склонилась к другому профилю нефтесервисных услуг, название менять мы не стали.

**– Оренбургская тампонажная компания, сокращённо – ОТК (аббревиатура, знакомая каждому из соотечественников, успевших пожить в советское время). Штампики ОТК тогда стойко ассоциировались с отличным качеством изделий. Наверное, давая название своей компании, вы тоже имели в виду такую ассоциацию?**

– В процессе организации и регистрации компании мы, конечно, сразу обратили внимание на её аббревиатуру «ОТК». ОТК у многих россиян действительно ассоциируется со знаком контроля качества продукции советского периода. Это не могло не повлиять на подход сотрудников к своей работе. Наша основная задача – соответствовать высоким требованиям к качеству выполнения работ и оказания услуг, предъявляемых заказчиками, выполнять их в срок и безупречно. Мы в компании ещё так говорим: ОТК – значит ответственность плюс качество!

**– ООО «ОТК» занимается делом весьма ответственным: подземным ремонтом скважин и управлением их оборудованием; ловильными работами по ликвидации обрывов геофизических приборов, внутрискважинного инструмента и т. д.; ликвидацией асфальто-смолистых и парафиновых отложений в насосно-компрессорных трубах скважин; глубинными замерами различных параметров по стволу; промыслово-геофизическими, гидродинамическими и газогидродинамическими исследованиями скважин. Читатель, далёкий от вашей области, из всего перечисленного сможет уловить только, что дело идёт о безопасности объектов нефтяного и газового промысла, стало быть, всё очень серьёзно...**

– Совершенно верно: при выполнении данных видов работ на скважинах всё очень и очень серьёзно! Зачастую простые обыватели считают, что добыча нефти и газа – весьма прибыльное дело, не требующее особых усилий: пробурил скважину, открыл кран, и нефть с газом польются рекой, а за ними и финансовые потоки. На самом деле это совершенно не так. Нефтегазовая промышленность активно развивается более 100 лет, и все легко добываемые запасы нефти и газа уже давно исчерпаны. В последние десятилетия запасы нефти и газа стало всё труднее и труднее извлекать из недр земли: в обиходе нефтяников неслучайно широко приме-

няется словосочетание «трудноизвлекаемые запасы». И их добыча требует особого подхода к разработке нефтегазовых месторождений и внедрения совершенно новых технологий – как в бурении скважин, так и в нефтегазодобыче. Современные методы добычи позволяют нефтяным компаниям обеспечить увеличение нефтегазоотдачи с пласта на месторождениях нефти и газа, а чтобы это осуществить, требуется особый подход и к скважинам, и к системе разработки месторождения. Вот как раз для обеспечения выполнения данного комплекса работ используются нефтегазовыми компаниями такие подрядные организации, как ООО «ОТК».

Наша компания оказывает нефтесервисные услуги многим нефтегазодобывающим компаниям. Среди них – и флагманы нефтегазодобывающей отрасли нашего региона: «Газпромнефть-Оренбург», «Газпром добыча Оренбург», «Роснефть». В этих гигантах требования к подрядным организациям в части обеспечения производственной безопасности крайне высокие. Например, в корпоративный кодекс компании «Газпром нефть» добавлена новая ценность – «Безопасность и забота об экологии». Серьёзные усилия направлены на формирование культуры производственной безопасности. В ПАО «Газпром нефть» прилагаются все силы, чтобы нормы безопасности стали не «ещё одним правилом», а образом жизни для всех сотрудников, не только ПАО «Газпром нефть», но и подрядных организаций. В блоке разведки и добычи «Газпром нефть» реализуется программа «Ступени», направленная на совершенствование взаимодействия с подрядными организациями в области производственной безопасности. Чтобы соответствовать высоким требованиям крупных нефтегазодобывающих компаний к подрядным организациям, ОТК уделяет особое внимание обеспечению производственной безопасности. Закупаются современные индивидуальные средства защиты, дыхательные аппараты, датчики контроля предельно допустимой концентрации вредных веществ в воздушной среде при производстве работ на скважинах; проводится обучение персонала безопасным методам работы; работники дополнительно проходят курсы повышения квалификации в специализированных организациях.

**– Для подобной деятельности наверняка необходимо сложное оборудование и специальная техника? Сейчас в нефтегазовой промышленности активно внедряются инновации и передовые технологии: ОТК эти веяния коснулись? Возможно, мечтаете приобрести что-то из самых новейших разработок?**

– Работы, выполняемые на нефтегазодобывающих скважинах, относятся к разряду повышенной опасности. Прежде всего, это связано с возможной разгерметизацией устьевого оборудования скважин, высоким давлением и агрессивной средой в продукции скважин. И конечно, для работ на скважинах требуется специализированное оборудование. Для каждого вида работ применяется индивидуальный комплекс оборудования, инструментов и приспособлений, предназначенных для определённой работы. В последние годы технологии добычи шагнули далеко вперёд, стали активно применяться IT-технологии, компьютерная техника, спутниковая навигация, 3D-моделирование. Лет десять назад никто и не предполагал, что контроль топлива в баках автомобилей, маршрут и скорость передвижения спецтранспорта можно будет контролировать онлайн из кабинета в офисе! Сейчас также доступна передача онлайн-информации со скважин. В нынешнем мире инновационные технологии развиваются стремительно, задача нашей компании – использовать и применять современные технологии в производстве работ. Это жизненно необходимо для её развития! Мы планируем использовать в работах на скважинах альтернативные источники энергии, солнечные батареи для выработки электроэнергии для собственных нужд. Это позволит нам отказаться от дизельных электростанций и иных дорогих и менее экологических источников энергии.

**– Заказчиками ОТК являются такие солидные компании, как ООО «Газпромнефть-Оренбург», ООО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизика», ООО «Газпромнефть-Заполярье», АО «УНГП» и другие. Чем ОТК заслужила подобное доверие и чем она выгодно отличается от конкурентов, которые в вашем регионе наверняка есть?**

– Компания ООО «ОТК» работает на рынке нефтесервисных услуг уже пятнадцатый год. За это время она зарекомендовала себя как надёжный партнёр, обладающий высококвалифицированным персоналом, современной техникой и оборудованием. Одним из главных показателей для заказчика при выборе ОТК на роль подрядчика для оказания услуг является проверенное и доказанное всей историей компании высокое качество обеспечения безопасности производства работ.

**– Какова география работы ОТК, планируете ли её расширение?**

– Основной регион для производства работ ООО «ОТК» – Приволжский федеральный округ (Оренбургская и Самарская области, Республика Башкортостан).

Мы также имеем опыт в Тюменской области и Ханты-Мансийском автономном округе. В качестве ближайших перспектив расширения географии своих работ мы рассматриваем Казахстан, Саратовскую и Астраханскую области.

**– Специфика работы компании предполагает постоянную заботу о безопасности, в том числе и персонала. Какими мерами она обеспечивается?**

– Самое главное для нас – обеспечение условий для безаварийной и безопасной работы персонала, экологической безопасности для окружающей среды и близлежащих населённых пунктов. С этой целью мы обучаем сотрудников безопасным методам работы, обеспечиваем их средствами индивидуальной защиты, дыхательными аппаратами, которые могут быть использованы во внештатных ситуациях, в случае загазованности рабочей зоны. Вся наша спецтехника оборудована средствами предупреждения подобных ситуаций: датчиками контроля воздушной среды, сигнализаторами предельно допустимых концентраций. С персоналом регулярно проводятся практические занятия по отработке безопасных действий на случай аварии или внештатной ситуации.

**– Говоря о безопасности, нельзя не упомянуть нынешний кризис, вызванный пандемией. Как известно, мир нынче пронизан насквозь, от COVID-19 не спрячешься в отдалённых регионах. Доказательством тому стали коронавирусные вспышки на буровых в ЯНАО и ХМАО. Как ОТК переживает период пандемии? Сильно ли она пострадала из-за кризиса?**

– Естественно, кризис затронул многие отрасли экономики России, не обошёл он и нефтегазодобывающую отрасль. Для нашего коллектива коронакризис стал

серьёзным испытанием. По истечении полугода с момента его начала я могу с уверенностью сказать, что коллектив ООО «ОТК» выдержал это испытание с честью и достоинством и прошёл нелёгкий путь, чтобы сохранить компанию. Да, мы в чём-то потеряли, уменьшились объёмы работ, пришлось немного сократить рабочие места. Но эти обстоятельства позволили нам сконцентрироваться на внутренних резервах, пересмотреть затратную часть, понять, на чём можно сэкономить без потери качества. В общем, в какой-то степени кризис пошёл даже на пользу компании!

**– Для того чтобы проводить работы такой сложности (а порой – и опасности), да ещё для столь статусных заказчиков, нужны настоящие профессионалы своего дела. Расскажите о своём коллективе, специализации и квалификации сотрудников. Есть ли у них возможность повышать квалификацию?**

– Последние пять лет ОТК активно развивается, что влечёт за собой увеличение штата сотрудников. В настоящее время у нас работает более 70 сотрудников, из них 15 инженерно-технических специалистов. Компания уделяет особое внимание профессиональным навыкам своих специалистов, не менее важны и их личные качества: требуются высокая ответственность, исполнительность и дисциплинированность. ООО «ОТК» постоянно организует обучение сотрудников для повышения их квалификации в специализированных учебных заведениях. Мы уделяем особое внимание безопасным методам работы на производственных объектах повышенной опасности, поэтому обучение и повышение квалификации сотрудников является одной из приоритетных задач компании.

**– ОТК гордится целой коллекцией положительных отзывов от своих парт-**

**нёров и заказчиков. Не могли бы вы процитировать некоторые?**

– ОТК зарекомендовала себя среди заказчиков как добросовестное и ответственное предприятие с высокопрофессиональным подходом к выполнению поставленных задач. Мы гордимся тем, что оказываем услуги таким заказчикам, как «Газпром», «Газпром нефть», «Газпром нефть Заполярье» и «Роснефть». То, что ОТК востребована как подрядчик в столь крупных компаниях, является для нас самой высокой оценкой нашей деятельности. Конечно, у нас есть много положительных отзывов и от других нефтегазодобывающих компаний.

**– Каковы планы компании на остаток года? А в 5-летней перспективе?**

– В тяжёлый период пандемии экономический кризис затронул практически все отрасли хозяйственной деятельности в стране и мире, в том числе и нефтегазовый сектор. Основными задачами ОТК в настоящее время являются сохранение коллектива и наработанных связей с заказчиками, поиск новых направлений деятельности для максимальной загрузки трудовых ресурсов. Тем не менее – на ближайшую пятилетку компания смотрит с оптимизмом и надеется на дальнейшее развитие, так как после кризиса и экономического спада всегда наступают подъём и рост. Поэтому коллектив ОТК не сидит сложа руки в столь тяжёлое время, а работает на перспективу. В компании сейчас проводится техническое перевооружение устаревшего оборудования, закупается новая спецтехника и инструменты. По окончании кризиса ОТК будет готова к выполнению новых задач и постановке новых целей, ведущих к росту и процветанию предприятия.

**Беседовала Елена Александрова**



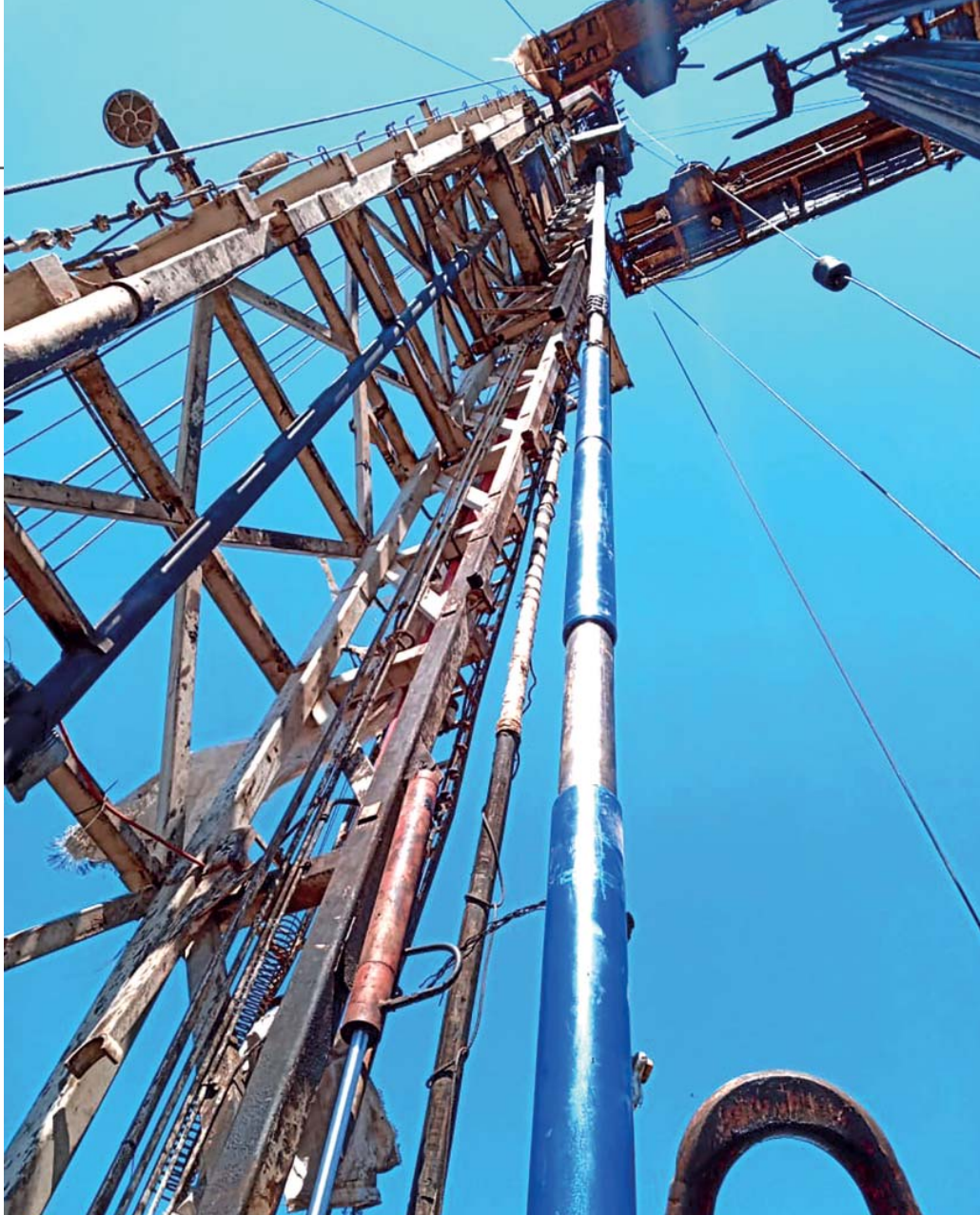


**I**t is impossible to imagine life in modern civilization without oil and natural gas. No matter how many inventors struggle to find alternative sources of energy, none of them so far is close to them in efficiency.

Humankind has tried to use oil and its derivatives since ancient times. Bitumen was used to build the walls of Babylon 6,000 years ago! Asphalt extracted from the Dead Sea was used by the ancient Egyptians in embalming. Oil was the main component of the incendiary mixture known as “Greek fire” and burned in the lighthouses of ancient Greek harbours. As for Russia, “gust”, “combustible water”, was first brought to Moscow during the reign of Boris Godunov. “Mountain oil” on the basis of petroleum was used to fuel the “unquenchable lamps” of churches, used in iconography, and even in medicine, sometimes prescribed ... to be taken by mouth! But the mass consumption of oil derivatives, paraffin, began only after 1835, with the invention of the paraffin lamp.

However, the volume of oil and gas production at the time may seem funny to people of the world today, at consumption of billions of tonnes and cubic meters per year! Today, oil and gas is the main item – 60% of Russian exports, and fuel and energy companies provide more than 40% of the Russian budget tax revenue. The gasification of the country strives to reach 70%, and every Russian citizen is sure to use oil refining products.

But whether turning on a gas hot-stove or starting a car engine, the average citizen has a vague idea of how much infrastructure is needed for him to be able to do this! It starts with wells that not only need to be drilled, but also maintained and mended. This is a complicated and unsafe business, and we need specialists who are not only qualified, but also extremely responsible. We talked about this with Valery Fedyakin, CEO of Orenburg Backfill Company Ltd.



Valery Fedyakin,  
**Orenburg Backfill Company:**

“OTK STANDS FOR  
RESPONSIBILITY PLUS  
QUALITY!”

---

*– Mr. Fedyakin, we have already covered on the pages of our magazine the history, activities and plans of CJSC Carbon, a well-known in the region oil and gas production company which has been operating there for over 20 years. And the company to be discussed today, the limited liability company Orenburg Backfill Company (OTK LLC), is also firmly linked to oil and gas production and was probably initially organized, as it often happens, “for selfsufficiency”?*

*– Orenburg Backfill Company LLC was established in 2007 and its name was immediately incorporated in the main activity of the*

company – organization of backfill (isolation) works in the process of drilling and repairing of oil and gas wells. Oil and gas companies in the Orenburg Region mainly engage contractors from other regions of the country, near and far abroad, to perform this work. And this, of course, has a negative impact on the cost of work and services. In order to reduce the cost of well drilling and work over operations, it was decided to engage its own resources and capabilities. This is how OTK was organized. Although in the course of our future activities our organization shifted towards a new profile of oilfield services, we did not change the name.



**– Orenburg Backfill Company – OTK in short – the Russian abbreviation known as an acronym familiar to each of our compatriots who managed to live in Soviet times. At that time, the OTK stamps were firmly associated with excellent quality of products. Did you also mean such an association when you named your company?**

– In the process of organizing and registering a company, of course, we immediately noticed its acronym OTK. Many Russians really associate OTK with the quality control mark of the Soviet period. This could not but influence the approach of employees to their work. Our main task is to meet high requirements for the quality of work and services provided by our customers, to perform them on time and flawlessly. We still say so in the company: OTK means responsibility plus quality!

oil and gas reserves have become more and more difficult to extract from the depths of the earth: it is no coincidence that the phrase “hard-to-recover reserves” is widely used by oil workers. And their production requires a special approach to the development of oil and gas fields and the implementation of completely new technologies – both in well drilling and in oil and gas production. Modern production methods enable oil companies to increase oil and gas recovery from oil and gas reservoirs, which requires a special treatment of both wells and the field development system. Oil and gas companies use contractors such as OOO OTK to ensure that this set of works is completed.

Our company provides oil services to many petroleum and gas production companies. Some of them are the flagship oil and gas companies in the region:



**– LLC OTK is engaged in a very responsible business: underground repair of wells and management of the associated equipment; fishing job to eliminate breaks in geophysical equipment, downhole tools, etc.; removal of asphalt-resin-paraffin deposits in well tubing; deep measurements of various parameters along the wellbore; field geophysical, hydrodynamic and gas-hydrodynamic surveys of wells. A layman is only able to understand from all of the above said that the safety of oil and gas production facilities is a matter of great significance...**

– Absolutely right: things are very, very serious when it comes to performing these activities on wells! Ordinary people often think that oil and gas production is a very profitable and effortless business: one drilled a well, opened a crane, and oil and gas poured like a river, followed by financial flows. In fact, this is not the case at all. Oil and gas industry has been actively developing for over 100 years and all the easily extractable oil and gas reserves have long been exhausted. Recently,

Gazprom Neft-Orenburg, Gazprom Dobrycha Orenburg and Rosneft. These giants have extremely high requirements for contractors to ensure operational safety. For example, a new prescription «Safety and Environmental Care» has been added to Gazprom Neft Corporate Code. Serious efforts are focused on developing an industrial safety culture.

PJSC Gazprom Neft makes every effort to ensure that safety standards become not just another rule, but a lifestyle for all employees of not only PJSC Gazprom Neft but also the contractors. The Gazprom Neft Exploration and Production unit implements the Steps programme aimed at improving interaction with contractors in the area of industrial safety. In order to meet high requirements of large oil and gas producing companies to contractors, OTK pays special attention to ensuring industrial safety. Modern individual protective equipment, breathing devices, sensors for monitoring the maximum permissible concentration of hazardous substances

in the air environment during well work are being purchased; personnel are being trained in safe working methods; employees additionally take advanced training courses at specialized organizations.

**– Surely this kind of activity requires sophisticated equipment and specialized machinery? Innovations and advanced technologies are now being actively introduced in the oil and gas industry. Have these developments influenced the quality management system? Do you possibly dream of buying something of the latest developments?**

– Work performed at oil and gas exploration wells is classified as hazardous. This is primarily related to the possible loss of containment of wellhead equipment, high pressure and aggressive environment in well products. And of course, well workers require specialized equipment. Each specific job requires an individual set of equipment, tools and devices. In recent years, production technologies have moved far ahead and IT technologies, computer equipment, satellite navigation and 3D modeling have been actively used. Ten years ago, no one expected that fuel control in car tanks, the route and speed of special transport could be controlled online from the office! At present, it is also possible to transfer online information from wells. In the modern world, innovative technologies develop rapidly, and the task of our company is to use and apply modern technologies in the performance of our work. This is vital for the development of our company! We plan to use alternative energy sources and solar panels to generate electricity for our own needs in well work. This will enable us to abandon diesel power plants and other expensive and less environmentally friendly energy sources.

**– Such reputable companies as Gazprom Neft-Orenburg LLC, Gazprom Neft-Noyabrskneftegazgeophysika LLC, Gazprom Neft-Zapolyarye LLC, UNGP JSC and others are customers of OTK. How has OTK earned such trust and how does it distinguish itself favorably from its competitors, which certainly exist in your region?**

– OTK LLC has been working on the market for oilfield services for the fifteenth year. During this time it has established itself as a reliable partner with highly qualified personnel, modern machinery and equipment. One of the main indicators for the customer when choosing OTK as a contractor for the provision of services is the high quality of work safety assurance, which has been tested and proven throughout the history of the company.

**– What is the geography OTK covers? Do you plan to expand it?**





– The main region for OTK LLC activities is the Volga Federal District (Orenburg and Samara regions, Republic of Bashkortostan). We also have experience in the Tyumen Region and the Khanty-Mansi Autonomous Okrug. We consider Kazakhstan, the Saratov and Astrakhan regions as the nearest prospects for expanding the geography of our operations.

– *The specifics of the work involves constant care for safety, including the safety of personnel. What measures do you take to ensure this?*

– The most important thing for us is to ensure conditions for accident-free and safe work of our personnel, environmental safety for the local nature and neighboring communities. For that purpose, we train our employees in safe working methods; provide them with personal protective equipment, breathing apparatus which can be used in emergency situations, in case of contaminated working areas. All our special equipment is provided with means of preventing such situations: air monitoring sensors, warning devices for maximum permissible concentrations. Practical training is regularly provided to our personnel on how to practice safe actions in case of an accident or emergency.

– *Speaking of safety, it is impossible not to mention the current crisis caused by the pandemic. As you know, the world is now infiltrated, and you cannot hide from COVID-19 in remote regions. Coronavirus outbreaks at drilling rigs in the Yamalo-Nenets Autonomous Okrug and the Khanty-Mansi Autonomous Okrug were proof of that. How is OTK going through the pandemic? Has it been affected by the crisis?*

– Naturally, the crisis has affected many sectors of the Russian economy, and the oil and gas industry wasn't an exception. The corona crisis has been a serious challenge for our team. On the expiry of half a year since it began, I can say with confidence that OTK's team passed this challenge with dignity and honour and made a difficult way to save the company. We have lost in something,

the volume of work has decreased and we had to slightly reduce our jobs. But these circumstances allowed us to concentrate on internal reserves, review the expense, and understand what we can save on without losing in quality. Generally speaking, the crisis has to some extent even benefited the company!

– *In order to carry out work of such complexity (and sometimes even danger), and for such prestigious customers, genuine professionals are needed. Tell us about your team, the specialization and qualifications of your employees. Do they have the opportunity to improve their qualifications?*

– Over the last five years, OTK has been actively developing, which has led to an increase in staff. We currently have over 70 employees, 15 of them are engineering specialists. The Company pays special attention to the professional skills of its specialists, and their personal qualities are equally important: high responsibility, diligence and discipline. LLC OTK constantly organizes trainings for employees to improve their skills at specialized educational institutions. We pay special attention to safe working methods at

high-risk production facilities, so employee trainings and professional development are one of the priorities of the company.

– *OTK is proud of its collection of positive feedback from its partners and customers. Could you quote some?*

– OTK has established itself among its customers as a reliable and responsible company with a highly professional approach to fulfilling its tasks. We are proud to provide services to such customers as Gazprom, Gazprom Neft, Gazprom Neft Zapolyarye and Rosneft. The fact that OTK is in demand as a contractor in such large companies is our highest estimate of our performance. Of course, we also have many positive reviews from other oil and gas companies.

– *What are the plans of the company for the rest of the year? And for the 5-year perspective?*

– During the difficult period of the pandemic, the economic crisis affected almost all sectors of the economy in the country and the world, including the oil and gas sector. At present, the main tasks of OTK are to keep the team and the established relationships with customers, and to find new areas of activity for the maximum load of labour. Nevertheless, the company is optimistic about the next five years and hopes for further development, as after a crisis and economic downturn, growth and recovery always occur. This is why the OTK team does not just sit idle in such difficult times, but works for the future. The company is currently re-equipping outdated machinery and purchasing new special equipment and tools. At the end of the crisis, OTK will be ready to perform new tasks and set new goals that will lead to growth and prosperity of the company.

The interview was prepared  
by Elena Alexandrova





Газ в подмосковной квартире или в частном доме подмосковного посёлка – что может быть обыденней? Ставя на плиту чайник или включая газовую колонку, мы привычно пользуемся энергией природного газа, не задумываясь, что так было не всегда...

Но чтобы ценить сегодняшний комфорт, полезно иногда заглянуть в прошлое, по меркам истории совсем недалёкое...

Газ впервые стали применять для освещения: первые газовые фонари загорелись в 1807 году в Лондоне, за ним вскоре последовали Париж и Берлин. Осенью 1819 года газовые фонари зажгли и в Санкт-Петербурге. Не сразу, но за Северной столицей последовала и консервативная Первопрестольная.

В 1865 году Московская дума заключила контракт с англо-голландской компанией «Букье и Голдсмит» на освещение Москвы светильным газом: загорелись первые 500 фонарей. В 1905 году газовое хозяйство Москвы насчитывало 215 вёрст газовых сетей, 8735 фонарей и работало для 3720 частных потребителей в центре Москвы. Но жители Подмоскovie о подобной роскоши могли только мечтать...

Советской властью Московский газовый завод был признан имеющим государственную значимость, но всё же развитие газового хозяйства в столице шло медленно, ведь газ использовался не магистральный, а вырабатываемый предприятием. Истинный размах газификация столицы обрела лишь с подключением к магистральному газопроводу Ставрополь – Москва в 1956-м. И примерно тогда же первый газ пришёл в Подмоскovie!

Интенсивное развитие промышленности Подмоскovie в 1950-х требовало нового высокоэффективного и доступного источника тепла. Таковым и стал природный газ.

Коломна была первым городом региона, где «дали газ» в декабре 1955-го.

А в 1958 году было решено за семь лет газифицировать 41 город и 37 посёлков. Для этого и было создано Управление газового хозяйства Московской области, ныне АО «Мособлгаз». К середине 80-х газовое хозяйство области выросло в одно из крупнейших в СССР, а жители Подмоскovie массово получили возможность пользоваться газом.

Разные эпохи пришлось пережить Мособлгазу на своём более чем 60-летнем пути, но его специалисты во все времена трудились на благо жителей и предприятий Подмоскovie. Эта традиция жива и по сей день, несмотря на сложности, которые подбрасывала жизнь. О том, как Мособлгаз переживает нынешние трудности и какие стратегические задачи реализует, нам рассказал генеральный директор АО «Мособлгаз» Игорь Баранов.



**Игорь Баранов,  
АО «Мособлгаз»:**

## «СБАВЛЯТЬ ТЕМПЫ МЫ НЕ НАМЕРЕНЫ!»

*– Игорь Анатольевич, прошло полгода с момента вашего вступления в полномочия генерального директора АО «Мособлгаз». Какие вы поставили стратегические задачи полгода назад? Удалось ли выполнить какие-либо из них за довольно небольшой и вместе с тем очень непростой период?*

– Действительно, пост генерального директора Мособлгаза я занимаю с Нового года. Вместе с тем в команде я уже восемь лет, последнее время работал первым заместителем генерального директора. Так что нельзя сказать, что для меня это новая стезя или что я до этого момента не имел отношения к стратегии предприятия и его планам. Мы вместе с командой выстраивали Мособлгаз и сделали из него действительно лидера отрасли. На данный момент это успешная, сильная, технологичная компания.

А основной приоритет в работе на этот год нам задали президент РФ Владимир Путин и наш губернатор Андрей Воробьёв. В приоритете сегодня – принцип чуткой власти. Мособлгаз – отнюдь не только железо: трубы, аппаратура. Это 3 миллиона клиентов – жителей Подмоскovie и его организаций.

Потому одна из главных задач на текущий год – повышение качества сервиса, удовлетворённости клиентов работой Мособлгаза.

Формат «чуткая власть» предполагает, что мы не просто слушаем, но и в полной мере слышим наших клиентов, предоставляя им наилучший сервис, чтобы, соприкоснувшись с Мособлгазом, они оставались довольны.

Мы продолжаем работу в данном направлении. Сегодня у нас впервые за историю Мособлгаза запущены социальные акции для отдельных категорий



жителей. Ветеранам ВОВ бесплатно обслуживаем газовое оборудование и при необходимости меняем устаревшие газовые приборы. Для многодетных семей и жителей пенсионного возраста тоже предусмотрены существенные льготы. Мы начали интенсивнее развивать онлайн-сервисы, чтобы клиент мог воспользоваться максимальным количеством наших услуг не выходя из дома.

В Московской области работают 68 клиентских офисов Мособлгаза. Для нас важно, чтобы клиент, приходя в любой из них, получал всё, что ожидает, и в данном направлении мы проводим большую работу. Мы ценим обратную связь, проводим различные опросы, спрашиваем у клиентов, какие есть пожелания к нашей работе, чтобы улучшать сервис.

Для себя я поставил задачу максимального сближения Мособлгаза с клиентами, так как мы работаем для них. Это одна из основных задач, стоящих сейчас перед предприятием.

**– Более полутора миллионов ваших клиентов пользуются личным кабинетом. Это не первое интервью, в котором мы обсуждаем цифровые решения Мособлгаза, но так как нас смотрит и читает в основном деловая аудитория, очень важно рассказать о вашем опыте по внедрению digital-инструментов. В нынешнем году все должны были экстренно среагировать на ситуацию и срочно внедрить такие технологии, но Мособлгаз оказался готов лучше многих. За счёт чего это произошло? Какие ещё цели в данном направлении вы для себя обозначаете?**

– Предоставлением дистанционных услуг мы занимаемся достаточно давно. Задача Мособлгаза – быть цифровым предприятием в полном смысле этого слова. Если говорить о работе с клиентами, то им это даст и эффективность, и снижение стоимости. То есть услуги для клиентов становятся всё более качественными. Цифровизацией занимаемся не первый год, подошли к периоду пандемии подготовленными. Многие услуги клиенты уже получали дистанционно, за этот период мы их спектр дополнили. Например, чтобы пополнить смарт-карту, клиент должен был приходить к нам. В условиях пандемии мы услугу перформатировали, дав возможность пополнять карты дистанционно. Оказываем клиентам около 60 услуг, и больше половины из них можно сегодня получить дистанционно.

Есть простые услуги, которые оказываются быстро. Есть услуги сложные, например технологическое присоединение. Здесь мы тоже предоставляем клиенту полный набор онлайн-услуг: он не только подаёт заявку на технологическое присоединение онлайн, но может её также отслеживать и даже договор подписать дистанционно. Работа

над дистанционными услугами повышает привлекательность использования нашего личного кабинета. Личным кабинетом клиента Мособлгаза пользуются уже миллион шестьсот тысяч клиентов. А в условиях пандемии количество людей, переходящих на работу с личным кабинетом, быстро растёт. И мы этому рады, потому что за цифровизацией – будущее.

Чем качественнее мы будем делать дистанционную услугу, тем больше клиентов станут использовать личный кабинет. И здесь интересы, наши и наших клиентов, абсолютно совпадают.

В ближайшее время планируем повысить качество дистанционной услуги по техническому обслуживанию. Уже сейчас клиент на сайте предприятия может выбрать удобное для себя время, когда придёт слесарь, чтобы выполнить нужную работу.

Сейчас тестируем проект «Автооферта»: если клиент хочет подключиться к газу, он в течение 15 минут автоматически получает договор. Сотрудник Мособлгаза практически в этом не участвует, система сама всё рассчитывает и предоставляет результаты клиенту.

Также мы тестируем информирование наших клиентов по инцидентам. Если где-то случается порыв газопровода, клиентам, попадающим в зону действия аварии, направляется СМС-сообщение или push-уведомление о том, что случилось, с информацией о сроках устранения последствий. Цель – максимальная информированность наших клиентов.

Мы, безусловно, будем продолжать прилагать усилия для развития дистанционных услуг, это один из наших приоритетов.

**– В нынешнем году вы открыли телефонную горячую линию для предпринимателей. Насколько она сейчас актуальна, востребована, насколько полезна в период пандемии?**

– Мособлгаз уже достаточно давно уделяет внимание поддержке бизнеса.

Здесь мы работаем по нескольким направлениям. Во-первых, это газификация промышленных площадок, промышленных парков, которые являются кластерами для развития бизнеса. Во-вторых, не так давно мы ввели услугу персонального менеджера: бизнес получает личное сопровождение на этапе газификации.

Также, если у предпринимателя есть желание развивать бизнес в Московской области, он может просто запросить информацию о технических возможностях газификации, и мы её предоставим.

Ещё года три назад возникали ситуации, когда предприниматель открывал бизнес



на территории региона, приходил за газом, а на ней, к сожалению, были проблемы с подключением, подведение газа к объекту становилось достаточно затратным.

Мы на всех площадках озвучивали: «Коллеги, если вы думаете открывать бизнес, для которого важен газ как источник тепла и энергии, прежде всего приходите к нам! Мы подскажем, есть ли там проблемы с газом и сколько их решение будет стоить». И сейчас подобных случаев практически не бывает.

Что касается горячей линии для бизнеса, мы руководствовались практикой Московской области, так как Мособлгаз является частью региона. Областное правительство открыло горячую линию для бизнеса, и мы тоже решили ввести подобную практику. И она оказалась востребованной: уже поступило порядка двух тысяч звонков. Вопросы очень разные, и простые, и сложные, но все они берутся на контроль, мы их сопровождаем до решения.

Поддержку бизнесу будем оказывать и дальше. Для нас это очень важный момент, в том числе и потому, что это наши потенциальные клиенты, а мы заинтересованы в росте клиентской базы.

**– То есть за последние год-два коммуникация с бизнесом стала проще с точки зрения скорости решений?**

– Мы позитивно оцениваем движение в данном направлении. У нас много площадок для диалога, и мы наблюдаем снижение количества проблем по этому направлению. Сейчас все вопросы, связанные с газификацией предприятий, находятся в статусе рабочих, а не проблемных. Мы в контакте с бизнесом, и это главное!

**– В текущем году планируется реконструкция 30 км газопроводов. По вашим данным, это должно повысить комфорт условий жизни десяти тысяч жителей Подмосквы. А будет ли сохранён темп в следующем году? Какие планы по реконструкции на 2021-й?**

– Обеспечение надёжной эксплуатации газопроводов – одна из основных задач Мособлгаза. Мы эксплуатируем 58 тыс. км газопроводов. И поддержание работоспособности всей сети – важная задача по нескольким причинам. В частности, состояние сети влияет на уровень аварийности. Зачастую, когда к нам приходит за подключением к газу новый клиент, случается, текущее состояние сети не позволяет присоединить ещё одного абонента. Поэтому мы проводим работу по замене участка газопровода, что повышает надёжность системы в целом. На предприятии действует комплексная программа замены газопроводов. Ежегодно проводится их диагностика, и по мере того, как выявляем требующие замены участки, включаем их в план, чтобы газопроводы Мособлгаза были на 100% надёжны. Это планомерная ежегодная деятельность. Инвестиции в данном направлении сокращаться не будут, это базис нашей работы в любых условиях. Могут снижаться планы развития, но те, что обеспечивают надёжность эксплуатации газопроводов, всегда останутся основой.

реализуем программу не только силами Мособлгаза. В ней активно участвуют строительные и проектные организации. Муниципальные власти помогают в решении земельных вопросов. Именно слаженная работа правительства Московской области, Мособлгаза, подрядчиков и муниципальных властей позволяет быстро решать сложные вопросы и увеличивать темпы газификации. И нет сомнений: поставленные губернатором задачи будут выполнены. Сбавлять темпы мы не намерены! Поэтому сейчас рассматривается вопрос расширения программы газификации, особенно в свете поручений президента РФ Владимира Путина о том, что необходимо обеспечить стопроцентную газификацию населения. В ближайшее время будем расширять программу газификации, в неё войдёт ещё больше населённых пунктов. После опубликования скорректированных планов люди смогут узнать, когда их дома будут подключены к газу.

**– Как отразился коронакризис на деятельности Мособлгаза? Повлиял ли на планы, сроки и задачи?**

все мероприятия, связанные с надёжностью газопроводов, будут выполнены на 100%, в том числе программа газификации. Мы придержали некоторые проекты, направленные на развитие предприятия. Но когда проблема коронавируса сойдёт на нет, начнём возвращаться к ним и реализуем.

**– С 15 июля возобновили работу офисы обслуживания. Как в связи с пандемией была скорректирована их деятельность?**

– Мы, безусловно, выполняем все требования Роспотребнадзора по средствам индивидуальной защиты и по безопасной дистанции. В целом наблюдается небольшое снижение потока посетителей в офисах, но во многом это связано с тем, что часть клиентов перешла на дистанционное обслуживание.

В основном все офисы Мособлгаза работают в штатном режиме, соблюдая требования безопасности. Мы не видим никаких проблем после восстановления работы: клиенты получают полноценный сервис.

**– У Мособлгаза большая эффективная команда, сотни сотрудников. Какие задачи ставите по производительности труда, повышению квалификации и подбору персонала?**

– Производительность труда – один из показателей, за которым руководство пристально следит. На протяжении последних пяти лет она в Мособлгазе неуклонно растёт. И мы намерены поддерживать эту тенденцию.

Что касается развития персонала, помимо оттачивания профессиональных качеств работников, наша миссия – развивать сотрудников не просто как специалистов, но и как разносторонние личности, совмещающие в себе человеческие и профессиональные качества. Ряд кадровых программ Мособлгаза связан с развитием личностных качеств (на Западе называемых soft skills). И мы уже видим позитивные сдвиги. Через разностороннее развитие персонала повышаем нашу эффективность и удовлетворённость клиентов.

В прошлом году начали реализацию проекта «Бережливое производство». Запустили фабрику процессов на предприятии, прошли обучение у наших коллег из Росатома. Сейчас видим, как новое отношение сотрудников сказывается на эффективности производства. Люди стали задумываться над организацией рабочего места, а также над тем, как меньшими усилиями и ресурсами достичь большего результата.

Команда Мособлгаза – основной актив предприятия.

**Беседовала Елена Александрова**



**– Программа газификации до 2025 года предполагает очень амбициозные результаты. За счёт каких технологий и особенностей менеджмента их планируют достигнуть?**

– Программа газификации – социальный проект Мособлгаза. Это губернаторская программа, и Мособлгаз здесь является, по сути, исполнителем. Заказчик программы – Министерство энергетики Московской области. За последние четыре года нам удалось нарастить темпы газификации в три раза. Мы стали подводить газопроводы к земельным участкам и предлагать их жителям подключаться к газу, что люди оценивают позитивно. За счёт чего это возможно? Во-первых, мы

– Безусловно, повлиял! Здесь нужно выделить несколько аспектов. Сам период пандемии мы прошли достаточно успешно, хотя и вынуждены были остановить работы, а весь персонал Мособлгаза перешёл на дистанционный формат. Но здесь помогла цифровизация предприятия, которая началась не вчера, и мы без проблем выполняли часть задач дистанционно.

Мы временно прекратили работу на трассе, проведение технического обслуживания и оказание других видов услуг жителям. Но сейчас в полном объёме всё восстановлено, предприятие вернулось к выполнению плановых работ.

Что касается планов на текущий год:





**Igor Baranov,  
Mosoblgaz:**

## “WE ARE NOT GOING TO SLOW DOWN!”

*– Mr. Baranov, half a year has passed since you became CEO of JSC Mosoblgaz. What strategic tasks did you define six months ago? Have you managed to accomplish any of them in such a short and at the same time very difficult period?*

– Indeed, I have been CEO of Mosoblgaz since the New Year. At the same time, I have already been in the team for eight years; recently I worked as First Deputy General Director. Therefore, it cannot be said that this is a new path for me or that I have had nothing to do with the strategy and plans of the company up to this moment. Together with the team, we have built Mosoblgaz and made it a true leader of the industry. At the moment it is a successful, strong, technologically advanced company.

The main priority of our work for this year was set by Russian President

Vladimir Putin and our governor Andrey Vorobiev. The principle of empathetic power is the priority of today. Mosoblgaz is not just about iron: pipes, equipment. It has 3 million customers – residents of the Moscow region and its organizations.

Therefore, one of the main tasks for this year is to improve the quality of service and customer satisfaction with Mosoblgaz.

The “empathetic power” format suggests that we not just listen, but fully understand our customers, providing them with the best service possible so that when they come into contact with Mosoblgaz they will be satisfied.

We continue to work in this area. Today, for the first time in the history of Mosoblgaz, we have launched social campaigns for certain categories of residents. We provide free service to World War II veterans for gas

An apartment in the Moscow Region or a private house in a village in the Moscow suburbs provided with gas – it sounds more than usual. When we put a kettle on a stove or turn on a gas-fired water heater, we usually use natural gas and never ponder over the fact that someday it just wasn’t possible... In order to appreciate contemporary comfort, it is important sometimes to have a look into the past, by the way, quite recent by the standards of history...

First gas was used for illumination: the first gas lights were turned on in 1807 in London, soon this was followed by Paris and Berlin. In autumn 1819 the gas lights were also lit in St. Petersburg. Not at once, but conservative Moscow also followed the example of the Northern Capital.

In 1865 the Moscow City Duma signed a contract with the English-Dutch company Bouquier and Goldsmith to provide luminous gas to Moscow: this way appeared the first 500 lanterns. In 1905 the gas industry of Moscow had 215 gas networks, 8735 lanterns and worked for 3720 private consumers in the center of Moscow. But residents of the Moscow region could only dream of such luxury...

The Soviet authorities recognized the Moscow Gas Plant as a facility of national importance, nevertheless, development of gas industry in the capital was very slow due to the fact that not the pipeline gas was used then but the gas produced by the plant. Gasification of the capital got the actual scale only after its connection to the Stavropol – Moscow gas pipeline in 1956. Around the same time, the first gas came to the Moscow region.

Intensive industrial development of the Moscow region in the 1950s required new highly efficient and affordable heat source. This was natural gas to become such a source.

Kolomna was the first city in the region where gas was supplied in December 1955.

And in 1958 it was decided to provide gas to 41 towns and 37 villages in seven years.

This was the reason for the establishment of the Moscow Region Gas Directorate, known nowadays as Mosoblgaz. By the mid-80s, the gas economy of the region had grown into one of the greatest in the USSR, and residents of the Moscow Region were able to use gas in large quantities.

Mosoblgaz had to overcome different periods on its more than 60 year history, but its specialists have always worked for the benefit of residents and enterprises in the Moscow region. This tradition is still followed today, despite the difficulties of life. Igor Baranov, CEO of Mosoblgaz, told us on how Mosoblgaz survives the current difficulties and what strategic tasks it implements.



equipment and change worn-out gas appliances if necessary. There are also significant benefits for families with many children and residents of retirement age. We have initiated more intensive development of online services so that the customer can enjoy as many of our services as possible without leaving home.

We have 68 Mosoblgaz client offices in the Moscow Oblast. It is important for us that the client, coming to any of them, gets everything he or she expects. We make a great job in this area. We appreciate feedback, conduct various surveys and ask customers how we can improve our service.

I have set myself the task of getting Mosoblgaz as close to our customers as possible, as we work for them. This is one of the main tasks that the company is currently facing.

**– More than one and a half million of your customers use personal cabinets. This is not the first interview where we talk about digital solutions of Mosoblgaz, but as we are mainly watched and read by the business audience, it is very important to talk about your experience in implementing digital tools. Everyone had to react urgently this year to the situation and introduce such technologies, but Mosoblgaz proved to be prepared better than others. Why? What other goals in this area do you set for yourself?**

– We have been providing remote services for a long time. The task of Mosoblgaz is to be a digital enterprise in the full sense of the term. If we talk about working with customers, it will bring them both efficiency and cost-effectiveness. In other words, services for customers are becoming more and more qualitative. This is not the first year we have been engaged in digitalization, we have approached the period of the pandemic prepared. Many services have already been provided remotely to customers, and during this period we have enriched their range. For example, earlier a customer had to

come to us to recharge a smart card. In the conditions of the pandemic, we restructured the service, making it possible to recharge cards remotely. We provide our customers with about 60 services, and more than half of them can be obtained remotely today.

There are simple services that are provided quickly. There are challenging services, such as technological connection. Here, too, we provide our customers with a full range of online services: they not only apply for the technological connection online, but can also monitor it and even sign the contract remotely. Working on remote services increases the attractiveness of using our personal cabinet. A million six hundred thousand clients already use the personal cabinet of the Mosoblgaz client. Amidst the pandemic, the number of people switching to work through a private cabinet is rapidly increasing. We are happy about this, because digitalization is the future.

The better we do the remote service, the more customers will use their personal account. Here too, the interests of our customers and ours are exactly the same.

In the near future, we plan to improve the quality of remote maintenance services. Even now, the customer can choose a convenient time on the website of the company for a locksmith to perform the required work.

Currently we try out the Autooffer project: if a customer wants to get connected to gas, in 15 minutes he or she will receive a contract automatically. An employee of Mosoblgaz is basically not involved in this; the system makes all the calculations itself and provides the results to the client.

We also test informing our customers about incidents. If somewhere there is a gas pipeline outburst, the clients in the accident area are sent an SMS or a push notification on what has happened and the time frame for rectification of the consequences. The aim is to keep our customers as informed as possible.

We certainly will continue our efforts to develop remote services, which is one of our priorities.

**– This year you opened a telephone hotline for entrepreneurs. How relevant and demanded is it now? How useful was it during the pandemic?**

– For quite a long time Mosoblgaz has been paying attention to supporting business.

Here we work in several areas. Firstly, this includes gasification of industrial sites, industrial parks, which are clusters for business development. Secondly, not so long ago we have introduced a personal manager service: the business receives personal support at the stage of gasification.

In addition, if an entrepreneur has a wish to develop business in the Moscow Region, he or she can simply request information about the technical capabilities of gasification, and

we will provide all the necessary information.

Three years ago, there were situations when an entrepreneur opened business in the region, applied for gas and, unfortunately, came across with problems on connection, bringing gas to the facility was quite expensive.

At all sites we announced: “Colleagues, if you consider opening business which needs gas as a source of heat and energy, come to us first! We will give you a guide on whether gas is a problem there and how much it will cost to solve it.” Now there are practically no such cases.

With regard to the hotline for business, we were guided by the practice of the Moscow region, as Mosoblgaz is part of it. The regional government opened a hotline for business, and we also decided to introduce such a practice. It proved to be popular: we have already received about two thousand calls. The issues were very different, both simple and challenging, but all of them are under control, and we accompany them until they are resolved.

We will continue to support the business. This is a very important aspect for us, because we deal with our potential clients, and we are interested in the growth of our client base.

**– In other words, over the last year or two, communication with business has become easier in terms of speed of decisions.**

– We have a positive view of the movement in this direction. We have many platforms for dialogue, and we observe a decrease in the number of problems in this area. Now all issues related to gasification of enterprises are in the status of solving, not problematic. We are in contact with business, and that is important!

**– This year 30 km of gas pipelines are planned for reconstruction. According to your information, this should improve the comfort of living conditions for ten thousand residents of the Moscow Oblast. Will the pace be maintained next year? What are the reconstruction plans for 2021?**







– Maintenance of gas pipelines reliability is one of the main tasks of Mosoblgaz. We operate 58,000 km of gas pipelines. Keeping the entire network functional is an important task for several reasons. In particular, the condition of the network impacts on the level of emergency. Very often, when a new customer comes to us for connecting to gas, it occurs that the current state of the network does not allow connecting one more customer. This is why we carry out work on changing gas pipeline sections, which increases reliability of the system as a whole. We have a comprehensive program of gas pipeline replacement. Annual diagnostics of the pipelines is carried out, and once we identify the sections which require replacement, we include them in the plan so that the gas pipelines of Mosoblgaz are 100% reliable. This is a systematic annual activity. There will be no reduction in investment in this area; this is the basis of our work in any circumstances. Development plans may be reduced, but those that ensure reliable operation of gas pipelines will always remain the basis.

**– The Gasification Programme for the period until 2025 envisages very ambitious results. Due to what technologies and management features are they planned to be achieved?**

– The gasification programme is a social project of Mosoblgaz. It is a governor programme, and Mosoblgaz is, in fact, the executing agency here. The customer of the programme is the Ministry of Energy of the Moscow Region. Over the last four years we have managed to triple the rate of gasification. We have started to bring gas pipelines to land plots and offer the residents to connect to gas, which people assess positively. How can this be achieved? Firstly, we are not alone in implementing the programme. Construction and design organizations actively participate in it as well. Municipal authorities assist in resolving land issues. The coordinated work of the Moscow Region Government, Mosoblgaz, contractors and municipal authorities allows us to resolve complicated issues quickly and increase gasification rates. There is no doubt that the tasks set by the governor will be fulfilled. We are not going to slow down! Therefore, the issue of expanding the gasification programme is currently under consideration, especially in

light of the instructions of Russian President Vladimir Putin that it is essential to ensure 100% gasification of the population. In the near future, we will expand the gasification programme to include even more populated areas. After the publication of the updated plans, people will be able to know when their households will be connected to gas.

**– How has the corona crisis affected Mosoblgaz? Has it affected plans, deadlines and tasks?**

– Certainly, it has! Here we need to highlight few aspects. We were quite successful during the pandemic itself, although we had to stop operations, and the entire staff of Mosoblgaz switched to a remote mode. But the digitalization of the company which “was not introduced yesterday” helped us, and we had no problems with remote performance of the tasks.

We temporarily stopped working on the motorway and providing maintenance and other services to residents. But now everything has been restored in full, the company has returned to its standard work.

As for the plans of this year: all activities related to the reliability of gas pipelines will be 100% completed, including the programme for gasification. We have retained some projects aimed at developing the enterprise. But when the coronavirus problem comes to an end, we will start to return to them and implement them.

**– Since July 15, the service offices have resumed their work. How have their activities been adjusted due to the pandemic?**

– We certainly comply with all Rospotrebnadzor requirements regarding personal protective equipment and safe distance. Generally there was a slight reduction in the flow of visitors to offices, but this was largely due to the fact that some customers switched to remote maintenance.

Mostly all of Mosoblgaz offices operate in a normal mode, observing safety requirements. We do not see any problems after the work has been restored: customers receive full service.

**– Mosoblgaz has a large productive team, hundreds of employees. What tasks have you set for your productivity, professional development and staff recruitment?**

– Productivity is one of the indicators closely monitored by management. It has been steadily growing at Mosoblgaz over the last five years. And we intend to support this tendency.

In terms of personnel development, in addition to refining the professional qualities of employees, our mission is to develop employees not just as specialists, but as versatile individuals combining human and professional qualities. A number of the Mosoblgaz HR programmes are related to the development of personal qualities (soft skills). And we already witness positive developments. We increase our efficiency and customer satisfaction through versatile personnel development.

Last year we launched the Lean Production project. We commissioned a factory of processes at the enterprise and got training from our colleagues from Rosatom. Now we see how the new attitude of our employees influences the production efficiency. People now think about the organization of the workplace and achieving better results with less effort and resources.

The Mosoblgaz team is the main asset of the company.

**The interview was taken by Elena Alexandrova**





## Компания «Сентябрь»:

– Владимир Алексеевич, в числе компаний, прибегавших к вашей экспертной помощи, числится «Газпром», в частности, вы участвовали в переговорах с китайской стороной по прокладке газопровода «Сила Сибири» под Амуром. Расскажите о сложностях или тонкостях работы с такими крупными проектами.

– Во-первых, при этом строительстве пришлось столкнуться с тяжелейшими скальными грунтами. Проект регулировался на межправительственном уровне, и подрядчики выбирались даже не «Газпромом», а выше.

Китайская сторона, учитывая объективно сложные условия, пыталась и сроки растянуть, и цену завесить. Но моя задача как эксперта, как я её понимал, была именно доказать, что возможно построить быстрее и дешевле, найти компромиссы. И они действительно были найдены. Какие – не могу озвучивать, конфиденциальная информация. Но в результате китайская сторона построила всё и быстрее, и дешевле, чем предлагала.

– За последние двадцать лет в подземном строительстве свершился революционный переворот, оно стало развиваться не менее динамично, чем, скажем, интернет. Расскажите, какие новые технологии или методы помогают вам сейчас «оставаться на плаву»?

– Горизонтально направленное бурение очень быстро у нас в стране пережило этап на-

# в расчёте на собственные силы!

Компания «Сентябрь» была зарегистрирована 23 сентября 1993 года и название своё получила, на первый взгляд, совершенно случайно: его нужно было придумать срочно, и оно не должно было дублировать уже имеющиеся в реестре. Все варианты, связанные со строительством, оказались уже разобраны коллегами, всё приходившее на ум было «занято». Вот тогда, рассказывает генеральный директор ООО «Сентябрь» Владимир Бурмистров, и предложил кто-то из тогдашних соратников: «Сейчас сентябрь, давайте так и назовём!» Посмотрели: концерн «Август» есть, компания «Май». ГК «Мартъ» есть, хоть и с твёрдым знаком, и «Июнь» имеется, и «Июль». «Октябрёй», понятно, много: наследие советских времён. Даже «Ноябрь» есть, а «Сентября» нет! Вот так и стали компанией «Сентябрь». Никто тогда не задумывался над смыслом «случайно выпавшего» названия. Но не зря народ сложил про этот месяц поговорки: «Хмур сентябрь, да щедр». Именно этот месяц дарит нам большую часть годового урожая, про него говорят: «Как в мае потопашь, так в сентябре и полопашь!» С тех пор «Сентябрь» пережил вместе со страной и «тучные» периоды, и несколько кризисов, но свою работу здесь всегда делали на совесть и «Сентябрь» своих не подводил!

Ныне компания является специализированным предприятием по прокладке трубопроводов различного назначения бестраншейными способами и занимает лидирующие позиции в области управляемого бурения.

Отличная работа фирмы, базирующейся в подмосковной Балашихе, отмечена благодарностями и дипломами Москвы, Московской области, Международной ассоциации специалистов ГНБ и других российских и международных организаций.

ООО «Сентябрь» гордится сотрудничеством с крупнейшими ресурсоснабжающими, строительными, нефтегазовыми компаниями страны. Сотни километров трубопроводов, проложенных часто в сложнейших гидрогеологических условиях под улицами, реками, железными и автодорогами, тысячи проектов и ни одного не выполненного заказа за более чем четверть века – вот лучшие рекомендации компании «Сентябрь»!

Многие из этих работ не имеют аналогов. Однако даже такому нужному и высокопрофессиональному бизнесу нелегко приходится в период нынешнего кризиса. Об успехах, трудностях и планах компании «Сентябрь» мы побеседовали с её бессменным директором Владимиром Бурмистровым.



сыщения техникой. И конкуренция сейчас такая, что работать очень тяжело, фактически прессинг со стороны заказчиков...

И так сложилось, что ООО «Сентябрь» работает почти исключительно на объектах, за которые другие просто не берутся: либо геология особо сложная, либо протяжённость очень большая. Мы ориентируемся на новые технологии в сфере добычи жидких углеводородов и на свой, во многом уникальный, опыт. В частности, подобную работу мы сейчас ведём в Соликамске, используя установки горизонтально направленного бурения и наклонно направленного бурения. Хотя разделять на горизонтальное и наклонное бурение вообще неверно, в этой путанице виноват «вольный» перевод с немецкого названия одной и той же технологии. А на самом деле правильное название – «управляемое бурение». Но так как ГНБ и ННБ уже вошли во все справочники, приходится пользоваться этими терминами...

Сейчас актуально расширение возможностей имеющихся у нас технологий на другие сферы и направления. Например, на не то что модное, а жизненно необходимое направление – ликвидацию или по меньшей мере обезвреживание свалок. Изолировать их от грунтовых вод с помощью наших технологий вполне возможно, и тогда люди не будут пить загрязнённую воду, она не будет отравлять окружающую среду. А надо учитывать, что фильтраты выделяются закрытым мусорным полигоном ещё десятилетия.

Или ещё одно направление: дегазация угольных пластов. Пока мы только к этому подходим на уровне обсуждений. Так называемый ближний шельф можно обрабатывать нашими технологиями – станками наклонно направленного бурения, а не строить платформы, создающие дополнительные экологические нагрузки на прибрежные зоны. Платформы – решение дорогое и недостаточно эффективное. Но для того, чтобы в этом деле применять наши технологии, нужна соответствующая нормативная база, её ещё нужно разрабатывать.

Без внедрения на добычных участках новых технологий прогресс невозможен. Мы, работая с «Татнефтью», в числе первых нескольких компаний бурили на так называемую «тяжёлую нефть» на Альметьевском месторождении. Потом немного поработали в Ухте на более глубоких пластах. Если в Альметьевске 300-400 метров до продуктивных пластов, в Коми уже – 800-900 метров.

Я считаю, что к решению сложных проблем нужно подходить постепенно, накапливая необходимый опыт. Мы начинали с малых установок с маленькими усилиями подачи и постепенно подходили к более мощным, представляющим из себя целые заводы, о продукции которых я уже говорил: трубопроводы диаметром до полутора



метров и длиной до полутора километров. Это фантастические работы, выполнить которые способны единичные компании.

**– Владимир Алексеевич, среди своих сотрудников и коллег компания «Сентябрь» заслужила уважительное прозвище «Управление уникальных работ». За почти 28 лет их и в самом деле было много – проектов, за которые не рисковали братья другие. Обо всех не расскажешь! Но расскажите хотя бы о некоторых: в чём заключались сложности и благодаря чему их удалось преодолеть? И конечно, хотелось бы узнать о самых «свежих» из таких случаев.**

– Дело в том, что любой объект в подземном строительстве уникален. Нет ни одного проекта с одинаковыми гидрогеологическими условиями. Две параллельных нитки могут преподнести в плане геологии разные и катастрофические сюрпризы, что может привести к срыву работ, смене подрядчиков и т. д.

Был такой случай: в Москве под железнодорожными путями (их было 10 или 12) прокладывалось несколько пучков труб под высоковольтные кабели по проекту «Мосинжпроекта», заказчиком выступало ООО «Организатор».

Какие только смеси там подрядчики не перепробовали, результат один – обрыв плетей труб. Привлекли и нас к этой работе. Оказалось, что при расширении железной дороги и устройстве разминочных путей когда-то был засыпан отходами глубокий овраг, по дну которого бежал ручей.

Ручей промыл себе русло, вымывал бентонит при бурении скважины, и трубы застревали при протяжке и обрывались.

Мы нашли планы этого места 30-х годов XX века, разобрались, в чём дело, и ушли ниже дна ручья, за две недели выполнив всю работу.

Или вот недавно в Соликамске мы участвовали в ликвидации ЧС, возникшей впоследствии просадки земной поверхности. Очень сложно было приступить к этой работе из-за исходных данных. Бурение невозможно без бурового раствора, и есть давно устоявшиеся требования к нему. Любые отклонения ведут к аварии. А там нам пришлось из-за специфики проекта на месте искать новый состав.

Мы два месяца подбирали компоненты этого бурового раствора. Затрат на десятки миллионов – и ни одной скважины при плане «две в месяц»!

Всё же нам удалось решить основную задачу – подбор компонентов раствора. Вряд ли ещё кто-нибудь бурил на столь пересыщенном соляном растворе: 3 тонны соли на 1 тонну воды! Это было беспрецедентно, но мы этот состав нашли, и это позволило нам успешно выполнить работу с такими необычными исходными требованиями. И сейчас мы готовы делать и по 3 скважины в месяц.

Так что вся уникальность на поверку – обычная трудная работа, в которой проявляется творческий подход грамотных специалистов при подготовке и реализации проекта.

**– В собственности компании сегодня – целый арсенал специализированной техники, позволяющей решать самые сложные задачи. Некоторые из таких установок – настоящие мини-заводы, без которых невозможна работа в труднодоступных местах, где зачастую трудится «Сентябрь». Расскажите о своей технике! Но какой бы мощной и современной она ни была, в области технологий сегодня всё время происходит что-то новое. Если помечтать о чём-то ультрасовременном, какую технику ещё вам бы хотелось заполучить?**

– Конечно, реализовывать сложные проекты можно и устаревшей техникой. Деды наши и прадеды многое строили, как говорится, киркой да лопатой: вспомним хотя бы Демидовские рудники.

Но сегодня другое время и техника нужна другая. Инженерно-конструкторские разработки в области подземного строительства ушли далеко вперёд. К сожалению, производится такое оборудование не в России. Да и покупать её российские компании перестали: не имея заказов на год-два, никто влезать в валютные кредиты не будет. И нормативной базы на новую технику не создаётся, значит, и эксплуатация её будет в стране запрещена. Вот и получается, что за последние пять лет в Россию ни одного большого комплекса ННБ завезено не было. А ведь они очень нужны в нефтегазовом и коммунальном секторах. Нет современных тоннелепро-

ходческих комплексов для малых диаметров. Да много чего нет! Строим тем, что имеем... Но конечно, от суперсовременной техники ни один профессионал бы не отказался!

**– Чтобы браться за подобные работы, мало просто даже самой передовой техники, нужны специалисты высокой пробы! Расскажите о своём коллективе.**

– В ООО «Сентябрь» постоянный штат около 100 человек, и практически все – высококвалифицированные, «штучные» специалисты. Например, для сотрудничества с такими крупными системами, как «Газпром», «Транснефть», «Трансгаз» и другие, требуется высочайшая квалификация. Чтобы получить свидетельство на право работать на подряде и генподряде с «Газпромом», мы год дополнительно учили наших специалистов в его учебных центрах. Сейчас нашими партнёрами являются АЛРОСА, «Газпром», «Стройтрансгаз» и другие гиганты, с которыми не могут работать люди без необходимой высочайшей квалификации.

И надо сказать, мы не просто находим готовые кадры, они растут вместе с нами. Конечно, иногда везёт: приходят специалисты, у которых нам самим можно поучиться! Например, мой первый заместитель по строительству работал раньше заместителем главы по строительству города Королёва, к тому же она выпускница Московского горного университета, кандидат горных наук. Такие профессионалы бесценны!

**– Кто ваши поставщики, с какой продукцией вы работаете?**

– Наша продукция – это проложенные трубопроводы. При их прокладке мы применяем то, что заложено в проектах. Это и современные пластиковые трубы, и стальные – сейчас в технологиях их защитных покрытий тоже происходят большие изменения. И мы приспосабливаем свои технические возможности к использованию труб с новыми покрытиями.

А если говорить об отрасли в целом, мне кажется, функция субподрядчиков в

нашей сфере отмирает. Поэтому мы уходим в другое направление: будем выступать генподрядчиками по прокладке различных коммуникаций разных объёмов, решать комплексные задачи по строительству инженерной инфраструктуры городов, районов, территорий уже с партнёрами, а не только собственными силами. И на этом направлении приходится заново завоевывать доверие заказчиков.

**– Вы давали интервью нашему изданию два года назад. Какие достижения дополнили актив компании за этот период? Удалось ли реализовать поставленные тогда цели?**

– Два года для компании, работающей в нашей сфере – небольшой срок. Но кое-что, конечно, добавилось. Во-первых, мы научились в Москве работать именно в качестве подрядчика на комплексном освоении территорий. Например, работали таким образом на завершении реконструкции Щёлковского шоссе.

Провели также работы в Соликамске по заказу ПАО «Уралкалий», крупнейшего производителя минеральных удобрений, о чём я рассказывал выше.

**– Сложившаяся экономическая ситуация в России не способствует процветанию бизнеса, как вы справляетесь в этот непростой период? Как ведут себя заказчики в условиях кризиса: задерживают ли оплату, просят ли о скидках?**

– Мы работаем с крупными заказчиками и выполняем ответственные работы, поэтому платежи в основном поступают согласно контрактам. Но на этом рынке вообще часто можно столкнуться с недобросовестным поведением генподрядных организаций. Слишком много ступеней от заказчика до нас, производителей работ.

Например, мы недавно выполняли сложную работу в Новой Москве для «Мосводоканала». За считанные месяцы нужно было проложить водопровод и канализацию, практически всё методами ГНБ. Работа была выполнена путём фантастической мобилизации. А оплата до сих пор в

полном объёме не поступила. Хотя работу мы завершили ещё в декабре прошлого года! Сегодня, в условиях пандемии, этих денег очень не хватает. Но с нами «Мосводоканал» ведёт себя ещё более-менее лояльно. На строительном рынке нередки случаи, когда заказчики вообще не рассчитываются за выполненную работу, просто обманывают. И это, к сожалению, зачастую ведёт к ликвидации компаний.

**– Планируете ли вы обращаться за поддержкой к государству в этот непростой период?**

– Кто отказался бы от помощи в таких условиях? Но жизнь научила нас вот какой стратегии: в трудное время, когда ты уже мобилизовался и чувствуешь, что вошёл в режим работы, если не расслабляться, можно сделать серьёзный рывок. И когда другие говорят, что сейчас пора всё бросить, я считаю, что нужно «сжаться в кулак» и двигаться резко вперёд! Как говорится, ввязаться в драку, а там уж осматриваться. И мы для себя как раз наметили такой резкий рывок. Не хочу опережать события и озвучивать подробности, но в этом направлении мы сейчас и работаем в условиях кризиса, вызванного пандемией. А денежных средств, конечно, не хватает. Но пока ещё нам никто не предлагал помощь, и придёт ли она – неизвестно. Поэтому рассчитывать надо на собственные силы!

**– В конце нынешнего сентября ООО «Сентябрь» исполнит 27 лет. Каковы сегодня тренды развития компании, каким вам видится её будущее?**

– Мы хотим выступать генподрядчиками, решая комплексные задачи, поставленные непосредственно крупным заказчиком. Перейти на более масштабные проекты, которые позволяют более уверенно и спокойно чувствовать себя в финансовом плане. Мы готовы к подобной работе и сейчас рассматриваем разные её варианты.

**– Судя по всему, в вашей компании работают люди, для которых прежде всего важны конкретные дела, а не слова. И всё-таки компания с такой историей, занятая столь важным делом, не может не иметь чётко сформулированной миссии. Так в чём миссия компании «Сентябрь»?**

– Проблем в нашей отрасли множество, а наша задача – пытаться решать их и продвигать по возможности новую технику, ведь это экономия времени и больших средств. Там, где нас услышат и правильно поймут – будет наш общий успех! Это и есть наша миссия.

Беседовала Елена Александрова







# September LLC: we rely on our own strength!

The September Company was registered on September 23, 1993 and its name was given, at first glance, quite casually: it had to be invented urgently and it was not to duplicate the ones already on the register. All variants connected with the construction were already taken by colleagues, everything which came to mind already existed. Vladimir Burmistrov, CEO of September LLC, says that one of his colleagues suggested: "It's September now, let's call it like that." We looked: there was a concern August, the company May, there was the March Group of Companies, June and July have already existed, there were lots of companies named "October": the heritage of Soviet times. There was even "November", but there was no "September" at all! That's how we became September LLC. Nobody thought about the meaning of the "accidentally dropped out" name then. But proverbs about this month were not in vain: "September is cloudy, but lavish." It is this month that gives us most of the annual harvest, and people say about it: "Just as in May you will work, so in September you will eat!"

Since then, September LLC has gone through "cloudy" periods and several crises together with the country, but the work has always been well done and September never let us down!

Today, the company is a specialized enterprise for laying pipelines for various purposes using trenchless methods. It is the leader in the field of managed pressure drilling.

Excellent work of the company located near Moscow, in Balashikha is noted by gratitude and diplomas of Moscow, the Moscow region, the International association of HDD experts and other Russian and international organizations.

September LLC is proud of its cooperation with the largest resource supplying, construction, oil and gas companies of the country. Hundreds of kilometers of pipelines, often laid in the most difficult hydrogeological conditions under streets, rivers, railways and highways, thousands of projects and not a single unfinished order for more than a quarter of a century - these are the best recommendations for the September Company!

Many of these works have no analogues. However, even such a necessary and highly professional business is not easy during the current crisis. We have talked about the success, difficulties and plans of the September company with its irreplaceable CEO Vladimir Burmistrov.

*- Mr. Burmistrov, among the companies applying for your expert assistance is Gazprom, in particular, you participated in negotiations with the Chinese party on laying the Power of Siberia gas pipeline near Amur. Could you tell us about the challenges or intricacies of working with such major projects?*

- First of all, in this construction we had to deal with the hardest rocky soils. The project was regulated at the intergovernmental level, and the contractors were chosen not even by Gazprom, but at a higher level.

The Chinese party, which considered objectively difficult conditions, tried both to extend the terms and exaggerate the price. But my task as an expert, as I understood it, was to prove that it was possible to build faster and cheaper, to find compromises. They were really found. Well, I can't say what they were, confidential information. But as a result, the Chinese side made everything quicker and cheaper than they proposed.

**– Over the past twenty years, the underground construction industry has undergone a revolution, it started to develop almost as rapidly as, for example, the Internet. Tell us, what new technologies or methods help you now “stay afloat”?**

– Horizontal directional drilling in Russia has rapidly passed through a stage of saturation with technology. And the competition now is such that it is very hard to work, in fact, there is pressure from the customers...

And it happens that September LLC works almost exclusively at the facilities that others just do not undertake: either the geology is particularly complicated or the length is very long. We focus on new technologies in the field of liquid hydrocarbons production and on our own, in many ways unique experience. In particular, we are now doing such work in Solikamsk using horizontal and directional drilling rigs. Although it is not correct to divide into horizontal and directional drilling at all, the “free” translation of the same technology from the German name is to blame for this confusion. In fact, the correct name is “managed drilling”. But since HDD and DD are already included in all handbooks, we have to use these terms...

Nowadays, it is important to expand the possibilities of our technologies to other spheres and directions. For example, elimination or at least disposal of landfill sites is not just a trendy but a life-saving field. It is quite possible to isolate landfills from groundwater using our technology, and thus people will not drink contaminated water, it will not poison the environment. We must keep in mind that leachate is released in a closed landfill for decades.

There is one more direction: coal bed degassing. For now we are only approaching this at the level of discussion. The so-called near-shore shelf can be processed using our technology – directional drilling machines – rather than building platforms providing additional environmental stresses on coastal zones. Platforms are an expensive and inefficient solution. But in order to apply our technologies, we need an appropriate regulatory framework, and this framework still needs to be developed.

It is impossible to make progress without introducing new technologies at production sites. Working with TATNEFT, we were among the first few companies to drill for the so-called “heavy crude oil” at Almeteyvsk field. Then we worked a bit in Ukhta on deeper reservoirs. It is 300-400 meters to the productive layers in Almeteyvsk, and 800-900 meters in Komi.

I believe that we should approach complex problems gradually and accumulate necessary experience. We have started with small plants with little supply efforts and gradually approached the more powerful plants, the products of which I have already

mentioned: pipelines up to one and a half meters in diameter and up to one and a half kilometers in length. These are fantastic works that only a few companies can do.

**– Mr. Burmistrov, the September company is called by its employees and colleagues the respectful nickname “Office of Unique Works”. In almost 28 years, there were really many of them – projects that others did not risk taking on. One can’t describe them all! But tell at least about some of them: what were the difficulties and how have you managed to overcome them? And of course, we would like to know about the most recent of such cases.**

– The fact is that any object in underground construction is unique. There are no projects with the same hydrogeological conditions. Two parallel lines can present different and catastrophic surprises in terms of geology, which can lead to disruption of work, change of contractors, etc.

There was such a case: in Moscow, under the railways (there were 10 or 12 of them), several bundles of pipes were laid under high-voltage cables under the Mosinzhproekt project, and the customer was Organizator LLC.

Contractors tried there all kinds of mixes; the result was one – a break in the sections of pipes. We were attracted to this work. It turned out to be that while the railway was being expanded and the tracks were under construction, a deep gully was once covered with waste and a stream ran along its bed.

The stream washed its bed, washed out bentonite during the well drilling, and the pipes got stuck while being pulled and broke.

We found the plans of this place of the 30s of the XX century, figured out what was the matter, and got below the bed of the stream, having done all the work in two weeks.

Or just a while ago in Solikamsk we took part in liquidation of the emergency, which appeared afterwards as a result of the earth surface subsidence. It was very difficult to start this work because of the baseline data. Drilling is impossible without drilling mud, and there are longstanding requirements to it. Any deviations lead to an accident. And there we had to look for a new composition on site because of the specifics of the project.

We spent two months selecting the components of this drilling mud. The cost of tens of millions – and not a single well at the plan “two per month”!

Still, we managed to solve the main task – selection of the mud components. Hardly anyone else has drilled on such an oversaturated salt solution: 3 tons of salt per 1 ton of water! It was unprecedented, but we have found this composition, and it allowed us to successfully perform work with such unusual basic requirements. And now we are ready to do 3 wells per month as well.

So, as the experience shows, all the uniqueness is a continuous hard work, which demonstrates the competent specialists’

creative approach in preparation and implementation of the project.

**– “Today the company owns the whole arsenal of specialized equipment that allows us to solve the most complicated problems.” Some of these installations are real mini-plants, without which it is impossible to work in the inaccessible places where September LLC often works. Tell us about your equipment! Yet, no matter how powerful and modern it is, something new happens all the time in the field of technology. If you dream about something ultra-modern, what other equipment would you like to have?**

– Of course, though it is possible to implement complicated projects with outdated equipment, our grandfathers and great-grandfathers built a lot, as they say, “with a pickaxe and a shovel”: remember at least the Demidov mines, still today, there is another age and brand-new machinery is needed. Engineering developments in the field of underground construction have gone far ahead. Unfortunately, such equipment is not manufactured in Russia. Russian companies stopped buying it: in the absence of orders of a year or two, no one will get into foreign currency loans. And the regulatory framework for new equipment is not being created, which means that its operation will be prohibited in the country. It turns out that in the last five years, not a single large DD complex was brought to Russia. However, they are very necessary in the oil and gas and municipal sectors. There are no modern tunnel boring complexes for small diameters. Well, many things are absent! We build with what we have... But of course, not a single professional would reject the up-to-date equipment!





**– To undertake such works, even the most advanced technology is not enough, we need specialists of high standard! Tell us about your team.**

– September LLC has a permanent staff of about 100 people, and almost all of them are highly qualified, “unique” specialists. For example, for cooperation with such large systems as Gazprom, Transneft, Transgaz and others, the highest qualification is required. In order to obtain a certificate for the right to work on a contract and general contract with Gazprom, we additionally trained our specialists at its training centers for a year. Now our partners are ALROSA, Gazprom, Sroytransgaz and other giants that people without the necessary highest qualifications cannot work with.

And I must say, we do not just find ready-made personnel, they grow with us. Of course, sometimes we are lucky to take specialists from whom we ourselves can learn! For example, my first deputy for construction worked before as deputy head for the construction of the city of Korolev, in addition, she is a graduate of Moscow State Mining University, a Doctor of Mining. Such professionals are priceless!

**– Who are your suppliers, what products do you work with?**

– Our products are laid pipelines. When laying them, we apply what is supposed by the projects. These are both modern plastic pipes and steel pipes – now large changes also take place in the technologies of their protective coatings. And we adapt our technical capabilities to the use of pipes with new coatings.

If we talk about the industry in general, it seems to me that the function of

subcontractors in our sphere is dying. Therefore, we move a different direction: we are going to act as general contractors for laying various communications of different volumes, to solve complicated tasks in building of the engineering infrastructure of cities, districts, territories with partners, and not just on our own. It is necessary to re-gain the trust of customers in this area.

**– Two years ago you gave an interview to our issue. What achievements have replenished the asset of the company over this period? Have you achieved your goals?**

– Two years for a company working in this field is a short time. But something, of course, happened. First of all, we learned in Moscow to work precisely as a contractor in the integrated development of territories. For example, we worked this way at the completion of the reconstruction of the Shchelkovsky highway.

We also carried out works in Solikamsk by order of PJSC Uralkali, the largest producer of mineral fertilizers, which I described above.

**– The current economic situation in Russia does not contribute to the prosperity of business, how do you overcome this difficult period? How do customers behave in the crisis? Do they delay payments, ask for discounts?**

– We work with large customers and carry out responsible work, so payments are mainly received according to contracts. But this market in general is known for one can often encounter dishonest behavior of general contracting organizations. Too many steps from the customer to us, manufacturers of work.

For example, recently we have performed complicated work in New Moscow for Mosvodokanal. In a matter of months, it was necessary to lay a water supply and sewage system, almost everything using HDD methods. The work was done through fantastic mobilization. And payment has not yet been received in full. Although we completed the work in December last year! Today, in a pandemic, this money is sorely lacking. But Mosvodokanal behaves with us even more or less loyally. In the construction market, there are frequent cases when customers do not pay for the work done at all, they simply cheat. And this, unfortunately, often leads to the liquidation of companies.

**– Do you plan to apply to the state for support during this difficult period?**

– Who would refuse help in such conditions? But life has taught us such kind of strategy: in difficult times, when you have already mobilized yourself and feel that you have entered the operating mode, if you do not relax, you can make a serious breakthrough. And when others say that now it's time to leave everything, I believe that you need to “clench your teeth” and move sharply forward! As the saying goes, get involved in a fight, and then look around. We just outlined such a breakthrough. I do not want to get ahead of events and voice the details, but we are now working in this direction in the conditions of the crisis caused by the pandemic. And of course, there is not enough money. But so far no one has offered us help, and it is unknown whether it will come. Therefore, we need to rely on our own strength!

**– At the end of this September, September LLC will celebrate its 27 years old. What are the development trends of the company today, how do you see its future?**

– We want to act as general contractors, solving difficult tasks posed directly by a major customer. We are going to switch to larger projects that will allow us to feel more confident and calm financially. We are ready for such work and consider various options.

**– It appears that your company employs people who are focused on doing things, not on words. Still, a company with such a history, engaged in such an important business, cannot but have a clearly defined mission. So what is the mission of the September company?**

– There are a lot of problems in the industry, and our task is to try to solve them and to promote new equipment as much as possible, because it saves time and money. Where we are heard and understood correctly, we will gain a common success! This is our mission.

The interview is taken  
by Elena Alexandrova



**Р**остовская область в последние годы входила в число лидеров по темпам роста промышленного производства. И сегодня, несмотря на закономерный спад, регион опережает среднероссийские показатели. ТПП Ростовской области была и остаётся одним из драйверов инфраструктурной поддержки малых и средних промышленных компаний. О том, как они развиваются в период пандемии, рассказал президент ТПП Ростовской области Николай Иванович Присяжнюк.



## Многолетняя поддержка промышленности на Дону ПОЗВОЛИЛА СОХРАНИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

**– Российский бизнес пережил много кризисных периодов, однако 2020 год, пожалуй, бьёт все рекорды. Как на Дону справляются с экономическим спадом?**

– Я не открою секрет Полишинеля, если скажу, что более всех пострадал сектор малых и средних предприятий. В Ростовской области в нём работает более 530 000 человек, что составляет 1/4 от числа занятых в экономике региона. Поэтому поддержка малого бизнеса была и остаётся одной из приоритетных задач – как для власти, так и для ТПП Ростовской области. Все эти месяцы мы находимся в постоянном диалоге с бизнесом. На базе ТПП в самый острый период ограничительных мер, связанных с пандемией, был создан антикризисный центр. Там работали с каждым предпринимателем адресно. Помогали урегулировать возникающие спорные вопросы путём переговоров, не доводя до судов и банкротства; оказывали широкий спектр консультаций, в том числе и по вопросам получения господдержки.

Важно отметить, что в Ростовской области эффективно выстроен диалог бизнеса и власти. Поэтому на Дону существенно меньше тех, кто ссылается на отсутствие оперативной информации о действиях органов власти. Об этом говорят результаты опроса предпринимателей в рамках специального проекта ТПП РФ «Бизнес-барометр страны». На Дону всего 20% опрошенных предпринимателей заявили, что им не хватает оперативной информа-

ции о мерах господдержки, в то время как в целом по России – 32%.

**– Николай Иванович, а что ещё показал опрос в рамках проекта ТПП РФ «Бизнес-барометр страны»? Чем ещё отличается Ростовская область?**

– По итогам опроса в списке пяти наиболее существенных проблем в период нерабочих дней значится разрыв производственно-сбытовых и технологических цепочек. За это высказалось более трети опрошенных предпринимателей России. На Дону этот вопрос чуть менее актуален. И неслучайно. Вот уже пять лет Центр субконтрактации ТПП Ростовской области в партнёрстве с Департаментом экономики г. Ростова-на-Дону проводит целый ряд мер, направленных на то, чтобы крупные и малые промышленные предприятия выстраивали кооперационные цепочки. С 2015 года центром привлечено и направлено субконтракторам свыше 700 заказов по производственным процессам и поставкам.

Мы стараемся выстроить работающую систему, где согласованно и эффективно сотрудничают бизнес, власть и наука. Для этого проводим межрегиональные биржи субконтрактов, где участники выявляют потенциальных партнёров и знакомятся с новыми наукоёмкими производствами. В этом году мы решили проводить биржу сразу в двух форматах – офлайн и онлайн. И вы знаете, биржа удивила нас всех. Там появились промышленные компании, ко-

торые не только в столь сложный период не снизили оборотов, но и нарастили свои промышленные мощности, увеличили штат сотрудников и сохранили объём заработной платы. По сути, некоторые донские промышленные компании смогли использовать пандемию как «трамплин возможностей».

**– Расскажите об этом, пожалуйста, подробнее.**

– Ростовская группа компаний в сфере химпроизводства «НефтеХимСервис» запустила сразу несколько новых промышленных линий. Первая – производство масок-респираторов. Конкурентом в этой сфере компания считает для себя мирового гиганта – американскую химическую корпорацию 3М. По качеству ростовские маски не уступают, однако выгодно отличаются по стоимости, которая в 2-3, а по некоторым позициям и в 5 раз меньше американского аналога. Ёмкость рынка колоссальная. Основные направления применения продукции – химическая отрасль, металлургия, перерабатывающие предприятия. Сейчас компания ведёт активные переговоры с Новолипецким металлургическим комбинатом, компанией «Мечел» и другими крупными заводами. Благодаря участию в ростовской бирже «НефтеХимСервис» заинтересовала своей продукцией таких региональных гигантов, как ТАГМЕТ, «Клевер», Ростсельмаш.

Кстати, завод «Ростсельмаш» является нашим постоянным участником биржи.



Как говорят специалисты компании, искать партнёров в рамках региона выгодно: так есть возможность экономить на логистике и таможене, что составляет до 15% от стоимости поставляемых изделий. Кроме того, чем ближе находится партнёр, тем быстрее он сможет устранить какое-то замечание по качеству.

Нужно отметить, что Ростсельмаш – один из знаковых экспортёров. А опыт нашей многолетней работы показывает, что одним из драйверов восстановления экономики могут стать именно региональные экспортно ориентированные компании.

#### – Таких компаний много в Ростовской области?

– По объёмам несырьевого неэнергетического экспорта Ростовская область по итогам 2019 года заняла 5-е место в России. Причём динамика роста объёма экспорта донских компаний наблюдается уже несколько лет. Даже в апреле, когда ограничительные меры в экономике были наиболее жёсткими, ростовские экспортёры продолжали активную работу: в апреле ТПП выдала более 1000 документов, подтверждающих страну происхождения товаров в целях экспорта. Конечно, экономический спад наблюдается по всему миру, это не может не вносить свои коррективы в количество отгружаемой продукции. Поэтому мы у себя в ТПП ищем новые инструменты для поддержки таких компаний. Сегодня наши эксперты оказывают помощь при подготовке контракта. Они помогают минимизировать возможные риски и обезопасить участников ВЭД в случае спорных ситуаций. Для этого сотрудники ростовского отделения МКАС при ТПП РФ предоставляют предпринимателям личные консультации и помогают на этапе составления контракта включить специальную оговорку о рассмотрении дела в арбитраже. Ведь сегодня разбирательство в МКАС может быть организовано с использованием технических средств, посредством видео-конференц-связи. Для бизнеса это означает не только географическую доступность арбитража мирового уровня, но и сокращение расходов на участие в нём.

Я уверен, что сегодня очень важно сохранить наши компании, помочь им не растерять свои трудовые коллективы, наработанные связи. Сегодня перед компаниями в любой точке мира стоит вопрос: как измениться, чтобы соответствовать новым вызовам и успешно конкурировать на рынке? И главная задача торгово-промышленной палаты на ближайшее время – содействовать этому процессу, помочь нашим предпринимателям как можно быстрее адаптироваться к текущей ситуации.



## ДЛЯ СПРАВКИ:

**ТПП РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ** – КРУПНЕЙШЕЕ В ЮФО БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЕ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩЕЕ ИНТЕРЕСЫ ПРИМЕРНО 900 ПРЕДПРИЯТИЙ ВСЕХ РАЗМЕРОВ, СЕКТОРОВ И РЕГИОНОВ. ЧЛЕНЫ ВАРЬИРУЮТСЯ ОТ ОБЫЧНЫХ КОМПАНИЙ И МЕСТНЫХ ПАЛАТ ДО ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕВЫХ АССОЦИАЦИЙ И КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ. ВСЕ ОНИ РАЗДЕЛЯЮТ ОДНО – ОНИ РАССЧИТЫВАЮТ, ЧТО ПАЛАТА СТАНЕТ ИХ ГОЛОСОМ В РЕГИОНЕ. В СОСТАВ ТПП РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВХОДЯТ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАЛАТЫ КРУПНЫХ ГОРОДОВ ОБЛАСТИ: КАМЕНСКА-ШАХТИНСКОГО, НОВОЧЕРКАССКА, ТАГАНРОГА, ШАХТ, ВОЛГОДОНСКА. РАБОТАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В АЗОВЕ И ГУКОВО.

**ПРЕЗИДЕНТ** СОЮЗА «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ» НИКОЛАЙ ПРИСЯЖНЮК ВХОДИТ В СОВЕТ И ПРАВЛЕНИЕ ТПП РФ. ОН МНОГИЕ ГОДЫ ВОЗГЛАВЛЯЕТ АССОЦИАЦИЮ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА. В АССОЦИАЦИЮ ВХОДЯТ 13 РЕГИОНАЛЬНЫХ И 38 МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПАЛАТ, ОБЪЕДИНЯЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ ЮГА РОССИИ.





In recent years, the Rostov region has been among the leaders in terms of industrial production growth. And today, despite the expected decline, the region is ahead of the average Russian indicators. The Chamber of Commerce and Industry of the Rostov region has been and remains one of the drivers of infrastructure support for small and medium-sized industrial companies. Nikolai Prisyazhnyuk, President of the CCI of the Rostov region, spoke about its development during the pandemic.

## Long-term support of the Don industry ALLOWED TO PRESERVE THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION DURING THE PANDEMIC

*– Russian business has gone through many crisis periods, but 2020 is perhaps breaking all records. How is the Don region coping with the economic downturn?*

– I will not reveal a secret if I say that the sector of small and medium-sized enterprises has suffered the most. In the Rostov region, it employs more than 530,000 people, which is 25% of the population employed in the regional economy. Therefore, support for small business has been and remains one of the priority tasks – both for the authorities and for the CCI of the Rostov region. All these months we have been in constant dialogue with business. An anti-crisis center was created on the basis of the CCI in the most acute period of restrictive measures related to the pandemic. They worked with each entrepreneur in a targeted manner. They helped to resolve emerging controversial issues through negotiations, without going to the courts and bankruptcy; provided a wide range of consultations, including on issues of obtaining state support.

It is important to note that the dialogue between business and government is built in the Rostov region effectively. Therefore, there are significantly fewer people on the Don who complain about the lack of operational information about the actions of the authorities. This is evidenced by the results of a survey of entrepreneurs within the framework of a special project of the CCI of Russia “Business Barometer of the Country”. In the Don region, only 20% of the interviewed entrepreneurs said that they do not have enough operational information about state support measures, while in Russia as a whole this figure is 32%.

*– Mr. Prisyazhnyuk, what else did the poll in the framework of the CCI project “Business Barometer of the Country” show? What else is different about the Rostov region?*

– According to the survey, the list of the five most significant problems during the non-working days includes the disruption of value and technology chains. More than a third of the surveyed entrepreneurs in Russia spoke in favor of this. On the Don, this problem is a little less relevant. And it is no coincidence. For five years now, the Subcontracting Center of the CCI of the Rostov region, in partnership with the Department of Economy of Rostov-on-Don, has been carrying out a number of measures aimed at ensuring that large and small industrial enterprises build cooperation chains. Since 2015, the center has attracted and sent to subcontractors over 700 orders for production processes and supplies.

We are trying to build a working system where business, government and science cooperate in a coordinated and effective manner. To do this, we conduct interregional subcontract exchanges, where participants identify potential partners and get acquainted with new high-tech industries. This year we decided to conduct an exchange in two formats at once – offline and online. And you know, the event surprised us. Industrial companies “started up” there, they not only did not reduce their turnover in such a difficult period, but also increased their industrial capacities, increased the number of employees and kept their salaries. In fact, industrial companies of the Don region managed to use the pandemic as a “springboard of opportunity”.

*– Can you tell us more about this?*

– The group of companies NefteChemService, operating in the field of chemical production, launched several new industrial lines at once. The first is the production of respirator masks. The company considers itself a competitor of the world giant in this industry – the American chemical corporation 3M. In terms of quality, Rostov masks are not inferior, but they compare favorably in cost, which is 2-3, and in some positions, even 5 times less than prices of the American counterpart. The market capacity is colossal. The main areas of application of the products are the chemical industry, metallurgy, processing plants. The company is currently in active negotiations with Novolipetsk Metallurgical Plant, Mechel and other large plants. Thanks to its participation in the Rostov exchange, NefteChemService attracted with its products such regional giants as TAGMET, Klever, Rostselmash.

By the way, the Rostselmash plant is our permanent participant in the exchange. According to the company’s specialists, it is profitable to look for partners within the region: it is possible to save on logistics and customs, which is up to 15% of the cost of the supplied products. In addition, the closer the partner is, the faster it can eliminate some quality issue.

It should be noted that Rostselmash is one of the iconic exporters. And our many years of work show that regional export-oriented companies can become one of the drivers of economic recovery.

*– Are there many such companies in the Rostov region?*

– At the end of 2019 the Rostov region took 5th place in Russia in terms of the





volume of non-resource non-energy exports. Moreover, the dynamics of growth in the export volume of Don companies has been observed for several years. Even in April, when restrictive measures in the economy were the most severe, Rostov exporters continued to work actively: in April, the CCI issued more than 1000 documents confirming the country of origin of goods for export purposes. Of course, the economic downturn is observed all over the world, this cannot but make its own adjustments to the number of products shipped. Therefore, at our CCI we are looking for new tools to

support such companies. Today, our experts assist in the preparation of the contract. They help to minimize possible risks and protect participants in foreign economic activity in case of disputable situations. To do this, the employees of the Rostov branch of the International Commercial Arbitration Court for Russian Chamber of Commerce provide entrepreneurs with personal advice and help at the stage of drawing up a contract to include a special clause on the consideration of the case in arbitration. Indeed, today the proceedings at the ICAC can be organized using technical means, through video

conference calls. For business, this means not only the geographic availability of world-class arbitration, but also a reduction in the cost of participating in it.

I am sure that today it is very important to preserve our companies, to help them not to lose their teams and established contacts. Today companies around the world are faced with the question: how to change in order to meet new challenges and successfully compete in the market? And the main task of the CCI for the near future is to facilitate this process, to help our entrepreneurs adapt to the current situation as quickly as possible.

## FOR REFERENCE:

**THE CCI OF THE ROSTOV REGION** IS THE LARGEST BUSINESS ASSOCIATION IN THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT, REPRESENTING THE INTERESTS OF ABOUT 900 ENTERPRISES OF ALL SIZES, SECTORS AND REGIONS. MEMBERS RANGE FROM REGULAR COMPANIES AND LOCAL CHAMBERS TO LEADING INDUSTRY ASSOCIATIONS AND LARGE CORPORATIONS. THEY ALL SHARE ONE THING – THEY EXPECT THE CHAMBER TO BECOME THEIR VOICE IN THE REGION. THE CCI OF THE ROSTOV REGION INCLUDES THE MUNICIPAL CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY IN LARGE CITIES IN THE REGION: KAMENSK-SHAKHTINSKY, NOVOCHERKASSK, TAGANROG, SHAKHT, VOLGODONSK. REPRESENTATIVE OFFICES WORK IN AZOV AND GUKOVO.

**THE PRESIDENT** OF THE UNION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE ROSTOV REGION NIKOLAI PRISYAZHNYUK IS A MEMBER OF THE COUNCIL AND THE BOARD OF THE CCI OF RUSSIA. FOR MANY YEARS HE LEADS THE ASSOCIATION OF CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT. THE ASSOCIATION INCLUDES 13 REGIONAL AND 38 MUNICIPAL CHAMBERS, UNITING ENTREPRENEURS FROM ALL SECTORS OF THE ECONOMY OF THE SOUTH OF RUSSIA.



# РОССИИ НУЖНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ФРУКТЫ



**– Алексей Александрович, расскажите, пожалуйста, как началась ваша деятельность и почему вы развиваете это направление в сельском хозяйстве? Что представляет собой «Агрофирма Донецкая долина» сегодня?**

– ООО «Агрофирма Донецкая Долина» – молодая, динамично развивающаяся компания, основанная в апреле 2017 года на базе существующего с 2011 года ИП. Территориально мы находимся в городе Донецке Ростовской области. Здесь есть плодородная почва и первоклассные климатические условия для выращивания плодовых саженцев. Посадочный материал для питомника завозится из лучших питомников Европы. Все растения адаптированы к климатическим условиям России и обладают высокой морозостойкостью. Я вообще считаю, что садоводство – это стратегическое направление. В нашей стране наблюдается дефицит плодовой продукции, даже тех культур, которые можно выращивать в российских погодных условиях. А качественный посадочный материал – залог успеха всей отрасли.

В 2018 году компания стала резидентом ТОСЭР (территория опережающего социально-экономического развития) «Донецк». В настоящее время компания специализируется на выращивании и реализации саженцев плодовых деревьев, преимущественно на клоновых безвирусных подвоях. Ежегодно выращиваем более 400 тыс. штук саженцев разных сортоподвойных комбинаций яблони,

В Ростовской области уже четыре года работает центр плодового питомниководства «Донецкая долина». Здесь ежегодно выращивается более 400 тыс. саженцев разных сортоподвойных комбинаций яблони, вишни, черешни и сливы. О том, как происходит процесс производства современного посадочного материала и что необходимо отрасли для полноценного развития, рассказал генеральный директор ООО «Агрофирма Донецкая долина» Алексей Рязузов.

черешни, вишни, сливы. Сотрудничаем с рядом научных учреждений: Крымской опытно-селекционной станцией, краснодарскими селекционными станциями; с научно-производственным центром биотехнологии «Фитогенетика» (Тула); с лабораторией Ботанического сада ЮФУ (Ростов-на-Дону).

Посадочный материал выращивается с использованием капельного полива. Специалисты предприятия реализуют полный цикл производства безвирусного посадочного материала на маточно-отводковых участках. Летом саженцы изготавливают методом окулировки. В конце часть подвоя срезается, и на следующий год из почки вырастает взрослый полноразмерный саженец. Реализуемые партии сопровождаются сертификатами соответствия и карантинными сертификатами.

**– «Донецкая долина» поставяет сотни саженцев, расскажите подробно о своей продукции. Что больше всего пользуется спросом? В какие регионы поставяете? Какие планы на будущее по ассортименту и географии реализации?**

– Мы предлагаем саженцы лучших отечественных и зарубежных сортов семечковых и косточковых культур. В нашем хозяйстве можно приобрести безвирусный маточник подвоев для яблони: М-9 Т-337, ММ-106; маточно-черенковые участки вегетативно размножаемых подвоев для косточковых культур: ВСЛ-2, АП-1, Эврика 99, Бест, ВВА-1, Пумиселект; сортовой маточник районированных и перспективных сортов плодовых деревьев яблони, вишни, черешни и сливы.

Выращенный материал реализуется в садах Центральной России и на землях сельхозпредприятий Крыма и Дагестана.





Были небольшие поставки в Туркменистан и Украину. В перспективе – расширить географию (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Индия). Активно ведутся переговоры, но пока не хватает средств для увеличения производства. В год мы реализуем около 400 тыс. саженцев яблоны, черешни и сливы, примерно 1 млн – безвирусного подвоя М-9 Т-337. Наши саженцы имеют ряд преимуществ и пользуются спросом, потому что у нас большой ассортимент посадочного материала и он качественный и жизнеспособный.

**– Какие культуры вы бы назвали самыми перспективными в нашей стране? На какие фрукты больше всего спрос?**

– Огромный спрос на фрукты местного производства. В нашей стране политика покупать фрукты за границей. Однако все эти фрукты можно выращивать у нас, обеспечивая занятость населения. Ситуация меняется, но очень медленно. Какие-то сдвиги заметны только по яблокам. Остальное – сплошной импорт, даже в южных регионах. Но мы планируем развить программу импортозамещения и в будущем постараемся обеспечить страну хорошими саженцами различных фруктовых деревьев.

**– Кроме производства саженцев, ваша агрофирма занимается селекцией? Вообще, научные проекты задуманы или реализованы у вас?**

– У нас в планах – создание лаборатории микрочлониального размножения. Это очень сложный проект, но нужный в условиях конкуренции – процесс размножения растений в пробирке. При этом сохраняются все признаки растения и улучшается

набор характеристик. Некоторые подвой можно размножать в промышленных масштабах только таким образом.

**– Как государство помогает агропромышленному сектору в направлении питомниководства? Пользуетесь вы какими-либо мерами поддержки?**

– Компания «Агрофирма Донецкая долина» является резидентом ТОСЭР «Донецк», поэтому у нас есть ряд преимуществ. К примеру, одобрен лизинг на технику. Мы приобрели трактор и навесное оборудование к нему. На территории технопарка оказывается поддержка при подключении коммуникаций. Но ощущается большая проблема с оборотными средствами, банки нам не дают кредиты. Потому мы занимаемся привлечением инвесторов в наши проекты.

**– Отдельная тема – экспорт посадочного материала. С кем сегодня сотрудничаете, какие планы на будущее в данном направлении?**

– Были небольшие поставки в Туркменистан и Украину. В перспективе планируем расширить географию, думаем поставлять саженцы в Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан и Индию. Активно ведутся переговоры, но пока не хватает средств для увеличения производства.

Сегодня мы активно сотрудничаем с Российским экспортным центром, ТПП РФ и экспортным акселератором Сбербанка. При содействии ТПП РФ мы принимали участие в выставке в Узбекистане. А экспортный центр и Сбербанк предоставляют свои ресурсы для поиска клиентов за границей.

**– Вы часто ездите в другие страны, изучаете опыт иностранных питомников. Какие тренды существуют в отрасли на сегодняшний день?**

– На мой взгляд, питомники за границей – это другая вселенная. Там предприятиям оказывается колоссальная поддержка государства, под них пишутся законы, работает наука, развивается селекционная деятельность, отслеживается качество посадочного материала. Мы стараемся у них перенимать новые технологии настолько, насколько они готовы ими делиться. В России сельскохозяйственная наука в этом направлении немного отстаёт. Учебных заведений, которые готовят актуальных для бизнеса специалистов, нет. В регионах очень мало специалистов и опытных агрономов. В основном в нашей стране консультанты-иностранцы. Если нужен агроном – воспитай в своём коллективе, обучи за границей, и он, может быть, не уйдёт в другое хозяйство.

Сейчас мы занимаемся новым перспективным проектом – интенсивным садом черешни. Разработали бизнес-план, проект



закладки, нашли в Италии подрядчика. Сейчас привлекаем финансирование.

Если анализировать рынок черешни в России, мы видим, что потребление черешни составляет 346 тыс. тонн ежегодно, выращивается 278 тыс. тонн (80%), импорт – 68 тыс. тонн (20%). Рентабельность данной культуры довольно высокая. Это официальная статистика. Реальность совсем другая.

Приглашаем инвесторов и просто неравнодушных людей, радеющих за отечественное садоводство, к сотрудничеству.

**Беседовала Ольга Спичка**







**T**he center of fruit nursery **DONETSK VALLEY** has been working in Rostov region for four years. More than 400 thousand saplings of different variety rootstock combinations of apple, cherry, sweet cherry and plum trees are cultivated here annually. Alexey Ryaguzov, CEO of **AGROFIRMA DONETSK VALLEY**, told us about the process of production of modern planting material and the needs of the industry for comprehensive development.

## RUSSIA NEEDS DOMESTIC FRUIT

*– Mr. Ryaguzov, could you tell us please, how did you start your activity and why do you develop this direction in agriculture? What is AGROFIRMA DONETSK VALLEY today?*

– **AGROFIRMA DONETSK VALLEY** LLC is a young, dynamically developing company, which was founded in April 2017 on the basis of the existing since 2011 private entrepreneur. We are located in the city of Donetsk, the Rostov region. It has fertile soil and first-class climatic conditions for the cultivation of fruit saplings. Planting material for the nursery is imported from the best nurseries of Europe. All plants are adapted to the climatic conditions in Russia and have high frost resistance. I believe that gardening is a strategic direction. In this country there is a shortage of fruit, even of those varieties that can be cultivated in Russian weather conditions. Quality planting material is the key to success of the whole industry.

In 2018, the company became a resident of the Donetsk Priority Social and Economic Development Area. Presently, the company specializes in the cultivation and sale of fruit tree saplings, mainly on cloned virus-free rootstocks. Annually, we grow more than 400 thousand saplings of different varieties of apple, cherry, sweet cherry and plum combinations. We cooperate with a number of scientific institutions: the Crimean experimental breeding station, the Krasnodar selection stations, with the Phyto-genetics research and production center of biotechnology (Tula), with the Botanical Garden of SFU laboratory (Rostov-on-Don).

Planting material is cultivated with the use of drip irrigation. Specialists of the company implement a full cycle of production of virus-free planting material on cutting rootstocks. Saplings are provided in summer by the method of inoculation. Finally, part of the rootstock is cut off, and the next year an adult half meter sapling grows out of the kidney. Batches are completed with certificates of conformity and quarantine certificates.

*– AGROFIRMA DONETSK VALLEY supplies hundreds of saplings, tell us in detail about your products. What is in demand the most? Which regions do you supply to? What are your future plans for the assortment and geography of sales?*

– We offer saplings of the best domestic and foreign varieties of seed and stone fruit. One can buy in our nursery virus-free rootstock for apple trees: M-9 T-337, MM-106; rootstock cuttings of vegetative reproducible stock for stone fruit: VSL-2,

AP-1, Eureka 99, Best, BBA-1, Pumisilect; varietal rootstock of zoned and promising varieties of fruit trees of apple, cherry, sweet cherry and plum.

The cultivated material is sold in the gardens of Central Russia and on the lands of agricultural enterprises of Crimea and Dagestan. There were small supplies to Turkmenistan and Ukraine. We consider expanding our geography: Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, India. Active negotiations are underway, but there are not enough funds to increase production so far. Annually, we sell about 400 thousand saplings of apple, cherry and plum, about 1 million of virus-free rootstock M-9 T-337. Our saplings have a number of advantages and are demanded, because we have a wide range of planting qualitative and viable material.

*– What cultures would you call the most promising in this country? Which fruits are the most demanded?*





– There is a huge demand for locally produced fruits. In this country it is a policy to buy fruit abroad. However, all these fruits can be grown in Russia, providing employment. The situation is changing, but very slowly. Some progress is visible only for apples. The rest is continuous import, even in the southern regions. But we plan to develop an import substitution program and in the future we will try to provide the country with good saplings of various fruit trees.

**– Besides the production of saplings, is your agricultural company engaged in selection? In general, are scientific projects initiated or implemented by you?**



– We are going to create a microclonal reproduction laboratory. This is a very challenging project, but the process of plant multiplication in a test tube is necessary to be competitive. At the same time, all plant characteristics are preserved and the set of characteristics is improved. Some stocks can be multiplied on an industrial scale only in this way.

**– How does the state help the agro-industrial sector in the direction of nursery growing? Do you use any support measures?**

– AGROFIRMA DONETSK VALLEY is a resident of the Donetsk Priority Social and Economic Development Area; therefore we have a number of advantages. For example, leasing for equipment has been approved for us. We have purchased a tractor and rigging for it. Support for connection of utilities is provided on the territory of the Technopark. But there is a big problem with working capital; banks do not give us loans. That is why we have to attract investors to our projects.

**– A separate topic is the export of planting material. Who are you working with today, what are your plans for the future in this direction?**

– There were small deliveries to Turkmenistan and Ukraine. In the future, we plan to expand our geography; we are going to supply saplings to Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan and India. Negotiations are underway, but there are not enough funds to increase production so far.

Today we actively cooperate with the Russian Export Center, the RF Chamber of Commerce and Industry and the Sberbank export accelerator. With the assistance of

the RF CCI we took part in the exhibition in Uzbekistan. And the Export Center and Sberbank provide their resources for finding clients abroad.



**– You often visit other countries, study the experience of foreign nurseries. What are the current trends in the industry?**

– In my opinion, nurseries abroad are another universe. Enterprises there receive tremendous support from the state, laws are written taking into account their importance, the research and selection activities are developing, and the quality of planting material is being monitored. We try to adopt new technologies from them as much as they are ready to share them. In Russia, the agricultural science is a little behind in this direction. There are no educational institutions which train specialists actual for the business. There are very few specialists and experienced agronomists in the regions. Most of them are foreign consultants in this country. If you need an agronomist, raise him/her in your team, train him/her abroad, and maybe he or she will not leave for another household.

Now we are engaged in a new promising project – an intensive cherry orchard. We have developed a business plan, a bookmark project, found a contractor in Italy. Currently we attract funding.

If to analyze the cherry market in Russia, one can see that the consumption of cherries is 346 thousand tons per year, growing 278 thousand tons (80%), the import is 68 thousand tons (20%). The profitability of this plant is quite high. This is the official statistics. The reality is quite different.

We invite investors and simply not indifferent people who stand for domestic gardening, for cooperation.

**Interviewed by Olga Spichka**





Светлана Зими́на,  
АО «Меринос»:

Ковёр – древнейшее изобретение для украшения и утепления любого дома: от юрты кочевого племени до дворца в стиле барокко. Тысячелетиями он оставался символом достатка и предметом искусства. Первые в истории ковры датируют XVI веком до н. э. Сами они не сохранились, но их изображения можно увидеть в гробнице фараона Тутмоса IV. А найденная в Бени-Хасане фреска X века до н. э. известна как самое первое изображение процесса ковроткачества. Фрагмент самого древнего из обнаруженных на сегодня ковров археологи нашли в урартском поселении (IX век до н. э.), в Кармир-Блуре. Соткан он был персами, парфянами или мидийцами. Эти древние народы числятся среди предков современных турок, и ныне считающихся одними из мировых лидеров ковроткачества. Кстати, к Турции имеет непосредственное отношение и ковровая фабрика АО «Меринос», расположенная в Ростове-на-Дону. С её директором по экономике Светланой Зиминой мы побеседовали.

## «МОДА НА КОВРЫ В МИРЕ РАСТЁТ!»

– **Светлана Алексеевна, компания «Меринос Халы Санайи Ве Тиджарет А. Ш.» входит в состав турецкого холдинга Erdemoglu. Расскажите о холдинге, «дочкой» которого является ваше предприятие.**

– Историю успеха «Меринос Халы Санайи Ве Тиджарет А. Ш.» можно сравнить с плетением ковра: день за днём (узелок за узелком) компания росла, превратившись в мировой холдинг Erdemoglu.

В 1970 году Мехмет Эрдемоглу из города Бесни переехал в Газиантеп и открыл своё производство, начал с двух ковроткацких станков. В работе ему помогала вся семья. В тот год они заложили основы бренда.

Официально компания «Меринос Халы Санайи Ве Тиджарет А. Ш.» была основана в 1990-м. Через пару лет фабрика начала производить собственную пряжу, многократно увеличив производство ковров.

В 1998 году семья Эрдемоглу предприняла первые шаги по созданию мирового бренда.

В 2000-х в состав холдинга уже входили компании, занимавшиеся производством пряжи, тафтинговых ковров, ковролина, газонных ковров, мебели, полимеров, домашнего текстиля.

В 2004 году руководство холдинга приняло решение об инвестировании в строительство ковровой фабрики в России. В 2005-м была создана российская компания АО «Меринос ковры и ковротка-

вые изделия». В следующем году в рамках реализации инвестиционного проекта администрация Ростовской области предоставила участок в Северо-Западной промзоне Ростова-на-Дону. В марте 2009-го ковровая фабрика «Меринос», одна из крупнейших в России, запустила производство.

Сегодня компания является одним из лидеров коврового производства и продолжает мировую экспансию, являясь чемпионом по экспорту продукции на 5 континентах, в более чем 70 странах.

«Меринос» – международный бренд, имеющий свыше 5 тыс. точек продаж и владеющий 1 409 400 м<sup>2</sup> производственных площадей.

– **А что представляет собой донская фабрика «Меринос»?**

– Она оснащена современным ковроткаческим оборудованием, производственная мощность – около 5 млн м<sup>2</sup> ковров и ковровых изделий в год. Площадь корпуса по производству ковров – 21 тыс. м<sup>2</sup>. В 2011-м был введён в эксплуатацию корпус по производству полипропиленовых ниток, что позволило запустить на полную мощность ковроткацкие станки и снизить цены на продукцию.

Площадь этого корпуса – 19 тыс. м<sup>2</sup>, мощность производства – 750 тонн ниток в месяц. АО «Меринос» производит полипропиленовые нити разнообразной цве-

товой гаммы, позволяющие реализовать любые фантазии по дизайну ковров.

Кроме нас, тканые ковры машинного производства в России выпускают только на 2 фабриках – в Калининграде и Дмитрове.

– **В истории фабрики «Меринос» бывали и лучшие времена, и кризисы, как, наверное, у любого бизнеса. Но неприятностей, вызванных каким-то внешним вмешательством или влиянием глобальных процессов, за 11 лет было гораздо больше, чем у среднего российского предприятия. Почему?**

– Последние два года наша фабрика восстанавливала позиции на отечественном рынке, утраченные за время серии простоев, вызванных нерыночными обстоятельствами. В 2019 году у нас впервые за несколько лет работали все станки, мы выходили на проектную мощность. До этого была череда сложных лет с длительными простоями. В 2015–2016 годах мы простаивали из-за претензий Ростехнадзора к модернизации котельной, помимо этого, на предприятии отразилось обострение российско-турецких отношений (депортация иностранных сотрудников, изъятие компьютерных серверов силовыми структурами). В 2018 г. простаивали из-за проверок по жалобам жителей садового товарищества, обвинявших нас в шумах и загрязнении воздуха. Проверки показали, что с нашей стороны нарушений не было...



Из-за частых простоев мы теряли часть персонала, рынок, не хватало оборотных средств. Только в 2018-м начали восстанавливать свои позиции на рынке, а в 2019 году продолжили его завоевывать. Тогда же цены на нашу продукцию не росли, так что рост выручки соответствует росту продаж в натуральном выражении. В прошлом году мы отвоевали рынок не до конца, в 2014-м результаты были выше. Думаю, в 2021-м при стабильной ситуации в экономике наши показатели вернуться на уровень 2014 г. и продолжат расти.

**– Последний кризис тоже больно ударил по предприятию, и слабым утешением является тот факт, что тут уж точно не виноват никто, кроме вируса! Как вы пережили столь тяжёлый период? Насколько пришлось скорректировать планы?**

– В 2019 году наша выручка выросла на 30% благодаря положительной динамике продаж в натуральном выражении. Мы планировали восстановить обороты до уровня 2014-го в текущем году, но в эти планы вмешался COVID-19!

Период самоизоляции причинил предприятию значительный урон. В соответствии с указом президента в конце марта мы отправили людей на самоизоляцию с сохранением зарплаты. Производство остановилось на 2 месяца. Мы могли начать работу в мае, но большинство магазинов были закрыты, отгружать ковры оказалось некому. Затем начался период отпусков, заранее запланированный на май-июнь. Сейчас загрузка составляет примерно 50%, так как заказов мало. Обычно сети – «Леруа Мерлен», «Ашан» и прочие – охотно закупают наш товар, но пока объёмы небольшие. Рынок начинает оживать, однако не так активно, как хотелось бы. И всё же мы гордимся тем, что в столь непростой период коллектив не просто сохранил, он вырос: в прошлом году в это время у нас работало 302 сотрудника, сегодня – 317!

В апреле-мае наша компания не попала в программы поддержки, озвученные президентом. Однако в июне фабрика получила право на кредит под 2% на возобновление бизнеса при сохранении среднесписочной численности сотрудников, сейчас мы его оформляем.

**– Какова география продаж вашей продукции? Работаете ли на экспорт?**

– Наш рынок – вся Россия, в том числе ковры продаются и за Уралом. Небольшой объём поставляем в Белоруссию, Молдавию. До санкций наши ковры через «ИКЕА» отгружались в Германию и Швецию, но сейчас путь туда пока закрыт.

**– Мода на ковры пережила тысячелетия, но сейчас ковёр, как мне кажется, –**

**не самая модная деталь интерьера? Для россиянина нового поколения это, по-моему, что-то из бабушкиной квартиры, из эпохи «Внедряем культуру: вешаем коврики на сухую штукатурку!» Но возможно, я просто не осведомлена? Есть ли в данной области модные мировые тренды, каковы они?**

– Попробую вас переубедить! Если раньше молодёжь действительно относилась к ковровым изделиям предвзято, то сейчас все отмечают широкое разнообразие коллекций ковров, ставших неотъемлемым элементом интерьера офиса, дома, магазина, бутика, кафе или ресторана, помогающих создать стильную и уютную атмосферу в любом помещении. Мода на ковры в мире, напротив, растёт! В основном именно торговые сети дают нам заказы на разработку видов продукции, ориентируясь на спрос. На юге России – в Дагестане, Осетии – продолжает пользоваться спросом классика. Центральная Россия больше интересуется современными дизайнами: абстракцией, графическими темами. На юге покупают ковры красных, зелёных, бежевых оттенков, в центре – серые, кремовые, синие тона.

**– Современный ковёр – какой он? Какие применяются материалы? Какое передовое оборудование существует в сфере коврового производства и есть ли оно у вас?**

– Ковёр сегодня – это украшение интерьера в сочетании с практичностью и функциональностью, многообразие цветов и оттенков, дизайнов, коллекций с применением натуральных или искусственных материалов, вариаций высоты ворса.

Наша фабрика выпускает только полипропиленовые ковры, при производстве которых используются натуральная джутовая основа, полиэстер, полиэстер-коттон и полипропиленовые нити собственного производства. Ковры различаются в зависимости от нити, которая в них используется: BCF, Heat-Set, Frize. В 2000-х появился новый вид ковра, завоевавший признание и всё ещё популярный – Shaggy, отличающийся пушистым длинным ворсом.

Производство полностью автоматизировано и компьютеризировано, мы производим ковры на современном уникальном оборудовании. Наши специалисты совместно с производителями отслеживают обновление программного обеспечения, следят за заменой запчастей на новейшие.

**– А дизайн ваших изделий разрабатывается на фабрике? Существуют ли каталоги вашей**

**продукции и где их можно увидеть? Вы выполняете ли какие-то эксклюзивные заказы?**

– На фабрике работает собственный дизайнерский отдел, где рождаются новые коллекции, пиксель за пикселем создаётся облик будущих ковров (с использованием ИТ-новинок и специальных программ).

В современных реалиях мы не можем позволить себе снизить цены на готовую продукцию, но повышаем качество, постоянно разрабатываем новые цвета и типы нитей для создания современных дизайнов и коллекций ковров. Например, последняя коллекция качества «Матрикс» – ковровые изделия, визуально дающие эффект трёхмерного рисунка.

Конечно, у нас есть каталог продукции в печатном виде, правда, выпущенный небольшим тиражом. Но увидеть наши коллекции можно и на официальном сайте фабрики: [www.zaomerinos.ru](http://www.zaomerinos.ru). А также можно связаться с дистрибьютором по вопросам приобретения ковров по указанным там же контактам.

Что касается выполнения эксклюзивных заказов, фабрика неоднократно изготавливала для уникальных подарков ковровые шедевры с изображением семейных портретов, пейзажей...

**– Каковы планы предприятия на остаток нынешнего года и на год грядущий? А в более отдалённой перспективе?**

– Сейчас говорить об этом пока рано: необходима стабилизация экономики, курса валют, сбыта. И тогда мы надеемся вернуться к планам по удвоению мощностей производства. Они всё ещё актуальны!

**Беседовала Елена Александрова**







**Svetlana Zimina,  
JSC Merinos:**

The carpet is the oldest invention for decorating and warming any home, from the yurt of a nomadic tribe to a baroque palace.

For thousands of years it has remained a symbol of wealth and an object of art. The first carpets in history date back to the 16th century BC. They themselves have not survived, but their images can be seen in the tomb of Pharaoh Thutmose IV. A fresco of the 10th century BC found in Beni Hasan is known as the very first depiction of the carpet weaving process. A fragment of the oldest of the carpets discovered "alive" was found by archaeologists in a Urartian settlement of the 9th century BC in Karmir Blur. It was woven by Persians, Parthians or Medes.

These ancient peoples are among the ancestors of modern Turks, and are now considered one of the world's leaders in carpet weaving. By the way, the carpet factory of JSC Merinos located in Rostov-on-Don is directly bound with Turkey. We talked with its Director for Economics Svetlana Zimina.

## "CARPETS COME INTO FASHION WORLDWIDE!"

– Mrs. Zimina, Merinos Hali Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi is part of the Turkish holding Erdemoğlu. You are a subsidiary company of the holding, tell us about it.

– The success story of Merinos Hali Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi can be compared to weaving a carpet: the company grew day after day, like knot after knot, becoming the world holding company Erdemoğlu.

In 1970, Mehmet Erdemoğlu moved from Besni to Gaziantep and began his production with two carpet looms; the whole family helped him in his work. They laid the foundation for the brand.

Officially the company Merinos Hali Sanayi Ve Ticaret A.S. was founded in 1990; after a couple of years, its factory began producing its own yarn, increasing the production of carpets many times.

In 1998, the Erdemoğlu family began to take the first steps towards creating a global brand.

In the 2000s, the holding already included

companies engaged in the production of yarn, tufted carpets, carpets, lawn carpets, furniture, polymers, and home textiles.

In 2004, the holding's management decided to invest in the construction of a carpet factory in Russia. In 2005, the Russian company JSC Merinos Kovry I Kovrovyye Izdeliya. The next year, as part of the investment project, the administration of the Rostov region provided a plot in the North-West industrial zone of Rostov-on-Don. In March 2009, the Merinos carpet factory, one of the largest in Russia, launched production.

Today Merinos Hali is one of the leaders in carpet production, and continues its global expansion, being the export champion on 5 continents, in more than 70 countries.

Merinos is an international brand with more than 5 thousand points of sale, it owns 1.409.400 m<sup>2</sup> of production space.

– And what is the Don factory Merinos?

– It is equipped with modern carpet

weaving equipment, the production capacity is about 5 million square meters of carpets and rugs per year. The area of the building for the production of carpets is 21 thousand square meters. In 2011, a building for the production of polypropylene threads was put into operation, which made it possible to launch carpet-weaving machines at full capacity and reduce product prices.

The area of this building is 19 thousand square meters, production capacity is 750 tons of threads per month. JSC Merinos produces polypropylene yarns in a variety of colors, allowing realizing any fantasy in the design of carpets.

In addition to us, machine-made woven carpets in Russia are produced only at 2 factories, in Kaliningrad and Dmitrov.

– Like any business the Merinos factory had better times and crises in its history. But there have been much more troubles caused by some kind of external interference or the



***influence of global processes for 11 years of the factory's life compared to an average Russian enterprise. Why?***

– Over the past two years, our factory has regained its position in the domestic market, lost during a series of downtime caused by non-market circumstances. In 2019, for the first time in several years, all our machines were in operation, we reached the design capacity. Before that, there was a series of difficult years with long downtime. In 2015-2016, we stood idle because of Rostekhnadzor's claims to the modernization of the boiler house; in addition, the aggravation of Russian-Turkish relations affected the enterprise (deportation of foreign employees, seizure of computer servers by law enforcement agencies). In 2018, we were idle due to checks on complaints from residents of the garden partnership, who accused us of noise and air pollution. The checks showed that there were no violations on our part...

Due to frequent downtime, we lost part of the personnel, market share, there was not enough operating assets. Only in 2018 we began to restore our positions in the market, and in 2019 we continued to conquer it. In 2019, the prices for our products did not rise, so the growth in revenue corresponds to the growth in sales in physical terms. Last year we did not fully conquer the market: in 2014 the results were higher. I think that in 2021, given a stable economic situation, our indicators will return to the level of 2014 and will continue to grow.

***– The latest crisis has also hit the company hard, and it is little consolation that no one is to blame here except the virus! How did you get through this difficult period? How much did you have to adjust your plans?***

– In 2019, our revenue grew by 30% thanks to positive sales dynamics in volume terms. We planned to restore turnover to the level of 2014 this year, but COVID-19 intervened in these plans!

The period of self-isolation caused significant damage to the enterprise. In accordance with a presidential decree, at the end of March, we sent people to self-isolation while maintaining their salaries. Production stopped for 2 months. We could start work in May, but most of the shops were closed, there was no one to ship carpets. Then the vacation period began, planned in advance for May-June. Now the load is about 50%, as there are few orders. Usually such chains as Leroy Merlin, Auchan, and others buy our goods willingly, but so far, the volumes are small. The market begins to revive, but not as actively as we would like. But we are proud that during this difficult period the team was not only preserved, it grew: last year at this time we had 302 employees, today – 317!

In April-May, our company was not included in the support programs

announced by the president. However, in June, the factory received the right to a loan at 2% to resume business while maintaining the average number of employees, now we are processing it.

***– What is the sales geography of your products? Do you work for export?***

– Our market is all of Russia, our carpets are sold, including beyond the Urals. We supply a small amount to Belarus, Moldova. Before the sanctions, our carpets were shipped through IKEA to Germany and Sweden, but now the way there is still closed.

***– The fashion for carpets has survived millennia, but now the carpet, it seems to me, is not the most fashionable detail of the interior? For a new generation of Russians, this is, in my opinion, something from a grandmother's apartment, from the era "Introducing culture: hanging carpets on dry plaster!" But maybe I'm just not aware? Are there fashionable global trends in this area, and what are they?***

– I will try to change your mind! If earlier young people really treated carpets with prejudice, now everyone notes a wide variety of carpet collections that have become an integral element of the interior of an office, home, store, boutique, cafe or restaurant, helping to create a stylish and cozy atmosphere in any room. The fashion for carpets in the world, on the contrary, is growing! Basically, it is retail chains that give us orders for the development of types of products, focusing on demand. In the south of Russia: in Dagestan, Ossetia, the classic continues to be in demand. Central Russia is more interested in modern designs: abstraction, graphic themes. In the south, they buy more carpets in red, green, and beige shades, in the central part there are gray, cream, blue tones.



***– Modern carpet – what is it like? What materials are used? What advanced equipment is there in the carpet industry, do you have it?***

– A carpet today is an interior decoration combining practicality and functionality, a variety of colors and shades, designs, collections, using natural or artificial materials, variations in pile height.

Our factory produces only polypropylene carpets, in the production of which we use a natural jute base, polyester, polyester cotton and polypropylene threads of our own production. Carpets, depending on the thread used in them, differ: BCF, Heat-Set, Frize. In the 2000s, a new type of carpet appeared that won recognition and is still popular now – Shaggy, characterized by a fluffy long pile.

Our production is fully automated and computerized, we produce carpets on modern unique equipment. Our specialists, together with manufacturers, monitor software updates, monitor replacement of spare parts for the latest ones.

***– Are your products designed at the factory? Are there catalogs of your products and where can we see them? Do you carry out any exclusive orders?***

– The factory has its own design department, where new collections are born, pixel by pixel, the appearance of future carpets is created, using IT-innovations and special software.

Today we cannot afford to reduce prices for finished products, but we increase the quality, constantly develop new colors and types of threads to create modern designs and carpets collections. For example, the latest collection of Matrix quality – carpets that visually give the effect of a three-dimensional pattern.

Of course, we have a printed catalog of our products, albeit a small edition. But you can see our collections on the official website of the factory: [www.zaomerinos.ru](http://www.zaomerinos.ru). Also, you can contact our distributor regarding the purchase of carpets using the contacts indicated there.

As for the fulfillment of exclusive orders, our factory has repeatedly produced carpet masterpieces depicting family portraits, landscapes for unique gifts...

***– What are the plans of the enterprise for the rest of this year and the coming year? And in the longer term?***

– It is too early to talk about this now: stabilization of the economy, exchange rates and sales is necessary. And then we hope to return to plans to double production capacity. They are still relevant!

Interviewed  
by Elena Alexandrova





## Завод «РИФ»: курс на импортозамещение

ССРЗ «РИФ» входит в состав Группы компаний «Ростовский порт» и представляет собой многофункциональный производственный комплекс общей площадью более 35 тыс. кв. м (из них 13 495 кв. м крытых площадей). На заводе имеются современное оборудование (более 130 единиц), крановое хозяйство, причальная стенка длиной 350 метров и слип для подъёма судов доковым весом до 1000 тонн и длиной до 70 м.

С 2015 года завод «РИФ» участвует в федеральной программе по импортозамещению, сформированной Министерством промышленности Российской Федерации, и успешно воплощает проекты в жизнь. Мы организовали производство катеров из инновационного материала – полиэтилена низкого давления, ранее не применяемого в отечественном судостроении. Полиэтилен низкого давления обеспечивает стопроцентную непотопляемость судна даже при значительных повреждениях, не подвержен коррозии, обладает противообрастающими свойствами и не требует нанесения лакокрасочного покрытия. Килевая балка, изготовленная из этого материала, позволяет катеру «РИФ» выходить на необорудованный берег, покрытый песком, гравием или камнями. На сегодняшний день завод «РИФ» является одним из 5 заводов в мире, работающих с данным материалом в судостроении. Аналогов в России катерам серии «РИФ» нет. Жизненный цикл катеров «РИФ» увеличен до 50 лет.

Катера могут использоваться в качестве командирских, патрульных, десантно-высадочных, спасательных, медицинских, грузовых и имеют различные эксплуатационные характеристики.

Используемый при строительстве катеров серии «РИФ» материал прошёл все необходимые испытания и получил положительное заключение от Крыловского государственного научного центра, НИИ кораблестроения и вооружения ВМФ ВУНЦ ВМФ «Военно-морская академия» по использованию инновационного материала в судостроении.

Катера произведены в России из отечественных материалов, имеют сертификаты Российского речного регистра и Российского морского регистра судоходства, европейский сертификат качества CE.

ССРЗ «РИФ» стал первым заводом малого судостроения, имеющим заключение Минпромторга России о подтверждении производства на территории Российской Федерации и соответствие продукции нормам и требованиям, предъявляемым странами СНГ, а также требованиям по качеству промышленной продукции Евразийского экономического союза.

В настоящее время специалисты ССРЗ «РИФ» разработали ряд катеров длиной от 6 до 20 метров, в том числе с интегрированной системой для осуществления спуска/подъёма.

Катера «РИФ» участвовали во многих выставках, таких как Международный военно-морской салон (2015, 2019-й), где дважды завоевали медаль как лучший выставочный экспонат, «Нева» (2015, 2019-й), «Иннопром – 2016», международные соревнования водолазов «Глубина – 2016», а также международный форум «Армия» (2016, 2017-й), на котором катера серии «РИФ» были отмечены дипломом министра обороны Российской Федерации Сергея Шойгу.

В этом году судостроительно-судоремонтный завод «РИФ» впервые принял участие в европейской судостроительной выставке мирового класса «Всё для моря», проходившей с 6 по 15 марта в Стокгольме, Швеция. Завод «РИФ» был на выставке в составе российской делегации, при содействии Россий-

История завода «РИФ» берет начало в 1912 году – от мастерских Донского водного округа, построенных для ремонта судов технического флота, занятого в сооружении Северо-Донецкой шлюзовой системы. Название «РИФ» – аббревиатура слов «Ремонт и Флот». Однако, созвучное с традиционным «морским» словом (голл. reef), название завода быстро перестало ассоциироваться только с ремонтом кораблей, уступив в представлениях окружающих романтическим мечтам о дальних, полных приключений плаваниях. ... Тем более, что сегодня завод позволяет заниматься не только судоремонтом, но и строит новые суда спусковым весом до 1000 тонн, а также катера из инновационного материала – полиэтилена низкого давления, не имеющие аналогов в России.

ского экспортного центра и Торгового представительства России в Швеции во главе с Александром Абрамовым. В ходе выставки были проведены переговоры и начата работа по подготовке к участию судов из полиэтилена низкого давления «РИФ» в тендере на закупку для водной полиции Стокгольмского архипелага в 2021 году.

Одним из приоритетных направлений для завода «РИФ» является выход на европейский и африканский рынки. Наши основные конкурентные преимущества – отличное качество и привлекательная цена. Катера серии «РИФ» успешно эксплуатируются в акватории реки Нил, Яхт-клубе Монако, а также в различных климатических зонах России, например в Мурманской области.

30 апреля 2020 года на воду спущен новый катер линейки «РИФ» – «РИФ 122 «Лоцман», предназначенный для службы Росморречфлота города Астрахань. Катер длиной 12,2 метра является крупнейшим катером, выполненным из полиэтилена низкого давления в России. Оснащённый двумя двигателями Volvo Penta по 440 ЛС каждый и двумя водомётами Alamarin-Jet 285 «РИФ 122» развивает скорость до 33 узлов в час и может принять на борт до 12 человек и груз до 4,5 тонн.

АО Судостроительно-судоремонтный завод «РИФ» использует весь свой накопленный опыт, полученные новые знания и освоенные технологии для эффективного выполнения программы по обновлению флота, повышению конкурентоспособности продукции российского судостроения и реализации стратегии импортозамещения.





# Shipyard Reef: pivot to import substitution



The history of the shipyard Reef dates back to 1912 – to the workshops of the Don Water District, which were built for the repair of technical fleet vessels engaged in the construction of the North-Donetsk flood-gate system. The name Reef is an abbreviation of the words “Remont i Flot” (“Repair and Fleet”). However, consonant with the traditional “marine” word (Dutch “peef”), the name of the shipyard quickly ceased to be associated only with the repair of ships, giving way to romantic dreams of distant, adventure-full voyages... Moreover, today the shipyard allows working not only with ship repair, but also builds new vessels with launching weight up to 1000 tons, as well as boats from innovative material – high-density polyethylene, which have no analogues in Russia.

Shipyard Reef is part of the Rostovskiy Port Group of Companies and is a multifunctional industrial complex with a total area of more than 35 thousand square meters (13 495 square meters are covered areas). The shipyard has modern equipment (more than 130 units), crane facilities, a mooring wall 350 meters long and a slip for lifting ships with dock weights up to 1000 tons and up to 70 meters long.

The infrastructure of the enterprise includes building, woodworking, electrical, mechanical assembly, metalworking, blacksmithing, repair and maintenance, ship lifting (boathouse) and shipbuilding sites, as well as the diesel engine repair section. The team of the shipyard RIF consists of high skilled masters of their work, who regularly improve their skills, master new technologies, learn from the experience of foreign colleagues. One of the strategically important areas of the shipyard RIF is shipbuilding in metal. And in recent years, shipbuilders of JSC Reef have mastered a new direction – shipbuilding in polyethylene. Low-pressure polyethylene is an innovative material, indispensable as a base for creating multi-purpose boats. Polyethylene increases the life cycle of the vessel to 50 years; it is environmentally friendly, noncorrosive and retains the physical properties after exposure to aggressive environment; withstands temperature conditions from –35 to +80 degrees. And this is not all the advantages of boats from this innovative material! The line of Reef’s projects of boats has more than 20 models.

The Reef specialists can design and implement any project or product made of polyethylene: containers, swimming pools, children’s towns, caissons, basements, etc.

The company does not limit itself in a variety of products!

The historical course of activity of JSC Reef is the repair of vessels of various classes, in which it is one of the leading enterprises in the Don. The shipyard annually repairs up to 100 vessels of the most diverse displacement.

The extensive quay wall in the protected area of the shipyard Reef allows it to offer ship parking services during the internavigational period, with the possibility of carrying out scheduled repairs, maintenance services,

JSC Reef offers general contracting services in this area and undertakes the full range of work on it, solving problems of any complexity. RIF has mastered a new industry: the production and operation of fish and mussel farms. They are a collection of cells of different forms – depending on the types of fish bred. The cell frame is made of low-pressure polyethylene, which is filled with a buoyancy block at key points.

Reefs fish farms have a “Fishery-biological validity for the production use of the cage



loading and unloading, bunkering with drinking water, fuel, etc. JSC Reef offers its customers high-quality solutions for the production of yacht marinas, pontoons and berths according to the technologies of the world leader in this industry, the company SF Marina System. The specialists of the shipyard Reef have accumulated invaluable experience in the planning, construction and operation of yacht harbors.

complex” № SAN3011168, obtained on the basis of tests of the Azov Research Institute of Fisheries. That is, the shipyard provides not only the farm itself, but also the technology of growing fish of various breeds. Perhaps in the coming years there will be new areas of activity of JSC Reef, because the company is set to introduce innovations, it is open to everything new, and its employees are not get used to stopping there!



# КТО К НАМ С КРЕАТИВОМ ПРИДЁТ, ТОТ ПОДДЕРЖКУ И ПОЛУЧИТ

Ханты-Мансийский автономный округ известен России и всему миру в первую очередь своими нефтегазовыми запасами. Шутка ли — здесь добывают почти половину всего российского «чёрного золота». Но власти региона знают: уповать лишь на углеводороды — не очень перспективный путь развития. Более того, разрабатывая векторы диверсификации региональной экономики, они смотрят в будущее. Ищут направления, которые будут востребованы не только сегодня, но и завтра, и послезавтра. Именно поэтому Югра первой в стране начала системный подход к развитию креативных индустрий.



## «В начале было Слово...»

Сегодня в мировой экономике наблюдается заметный рост компаний, ресурс которых строится на человеческом или инновационном потенциале. Ежегодно увеличивается и доля креативных индустрий в мировом ВВП. В среднем показатель достигает 6,6%, в развитых странах — 8%. При этом в России картина несколько иная: последние 15 лет доля данного сектора экономики в ВВП не только не растёт, но и снижается, составляя сегодня чуть более половины процента. Впрочем, стоит отметить: такая тенденция, помимо того, что характеризует упущенную выгоду, также демонстрирует огромный потенциал креативной отрасли для экономического роста как страны в целом, так и отдельных регионов.

— Исходя из этого и был запущен процесс разработки законодательства в этой сфере, — **рассказывает вице-губернатор Югры, директор Департамента эконо-**

**мического развития округа Николай Милькис.** — Мы использовали краудсорсинг, открытые площадки, привлекали к обсуждению представителей сферы: блогеров, урбанистов, айтишников и деятелей культуры. Сплав экспертных разработок и предложений югорчан стал основой для первого в России закона о креативных индустриях. Летом его одобрили правительство Ханты-Мансийского автономного округа и Дума Югры.

Одной из идей югорских креативщиков, которую поможет реализовать новый нормативный акт, может стать арт-резиденция в столице округа. Общественники представили проект губернатору Югры Наталье Комаровой в рамках одного из специальных стримов — ещё одной части общественного этапа разработки закона. По задумке группы единомышленников в Ханты-Мансийске может появиться внушительный (6,5 тыс. квадратных метров) Центр креативных индустрий, на его базе будут развиваться сразу несколько их ви-

дов. В резиденции, здание которой должно достроить к зиме, появится коворкинг, площадью 400 квадратных метров, такая же обширная тренинговая зона, свыше 800 квадратных метров площадок для резидентов и арт-трансформер в пол-акра (четверть футбольного поля). В одном здании расположатся залы хореографии и музыки, студии и гримёрные комнаты, мастерские и даже хостел. Наконец, почти 2000 квадратных метров отдадут под проведение ярмарок, лекций, конференций, кинопоказов и выставок.

— Зародилась идея сделать в Ханты-Мансийском автономном округе зону для субъектов креативных индустрий, — **делится разработчик концепции арт-резиденции Илья Кириченко.** — Причём дать им не только площади для работы. Но и например, для резидентов организовать налоговые каникулы от 1 до 3 лет, установить пониженную ставку налога на прибыль и пониженную арендную ставку для резидентов Центра креативных индустрий.



Инициаторы создания центра вдохновлялись успешными примерами развития креативной сферы не только России, но и зарубежья. Так, маленький финский город Тампере, с населением чуть более 200 тыс. человек, ещё в 2006 году запустил программу «Креативный Тампере». В неё вошло три направления: «Творческие индустрии», «Инновации и предпринимательство», «Привлекательный город». Стоит отметить, что первоначальные инвестиции были предоставлены государственным бюджетом. На организацию и стратегическую реализацию программы направили порядка 7 миллионов евро. Эти средства позволили привлечь мировых экспертов, провести деловые консультации, наладить коммуникацию и наметить пути развития. Как итог, спустя 5 лет общий объём проектов составлял уже 35 миллионов евро, то есть первоначальные инвестиции были умножены в 5 раз! А ещё результатом программы стал рост доли креативных индустрий в экономике региона до 13,7%, оборот компаний превысил 1 миллиард евро. Подобных результатов хотят добиться и креативщики Югры. При этом «люди творчества» прекрасно понимают: для успешной реализации амбициозных планов жизненно необходима нормативная база.

### Sed lex...

Мировая практика показывает, что развитие креативных индустрий невозможно без финансовых инструментов поддержки, в том числе и со стороны государства. Собственно, новый закон как раз определяет порядок оказания и виды этой поддержки на территории Югры, а также потенциальных адресатов данных мер. В округе, к слову, уже в нынешнем году на

всестороннюю помощь сможет рассчитывать более 3,5 тыс. субъектов МСП: предприниматели, занятые в сфере информационных технологий, рекламы и дизайна; фирмы, разрабатывающие архитектурные проекты; компании, выбравшие своей миссией развитие культуры.

– Главный ресурс креативной индустрии – человек со своими навыками, знаниями, талантом, который способен продвигать общественно-экономические отношения на новые этапы развития, – **подчеркивает губернатор ХМАО Наталья Комарова.** – Югра – это регион с многовековой историей и молодым, активным и современным населением. Мы опираемся на традиции, создавая и внедряя технологии будущего. Правительство региона создаёт условия для развития возможностей творческого и креативного потенциала не только югорчан, но и гостей округа.

Авторы нового закона «О креативных индустриях в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» постарались сделать его максимально рабочим с первых дней «жизни». Чётко прописаны предмет и цели нормативного акта, среди которых стоит выделить развитие предпринимательского и туристического потенциала региона, а также создание условий для творческой самореализации граждан и обеспечение инновационного развития культуры и образования. Закон определяет ключевые понятия сферы: «креативная деятельность», «креативные продукты», «субъекты креативных индустрий» и т. д. Указаны принципы законодательства в сфере развития и поддержки креативной отрасли: обеспечение добросовестной конкуренции, доступность поддержки и свобода творческой среды.

– Парадокс, но в действующем федеральном законодательстве отсутству-

ет даже само понятие «креативные индустрии», – **замечает директор «Роскультцентра» Марина Абрамова.** – В этой связи Ханты-Мансийский автономный округ можно считать пионером в данном направлении. Так что опыт Югры в части формирования нормативно-правовой базы креативной отрасли будет полезен для тиражирования, в том числе на федеральном уровне. Мы проведём аналитику, которая даст нам понимание, где нужно усилиться, какие проекты необходимо привлечь в автономный округ.

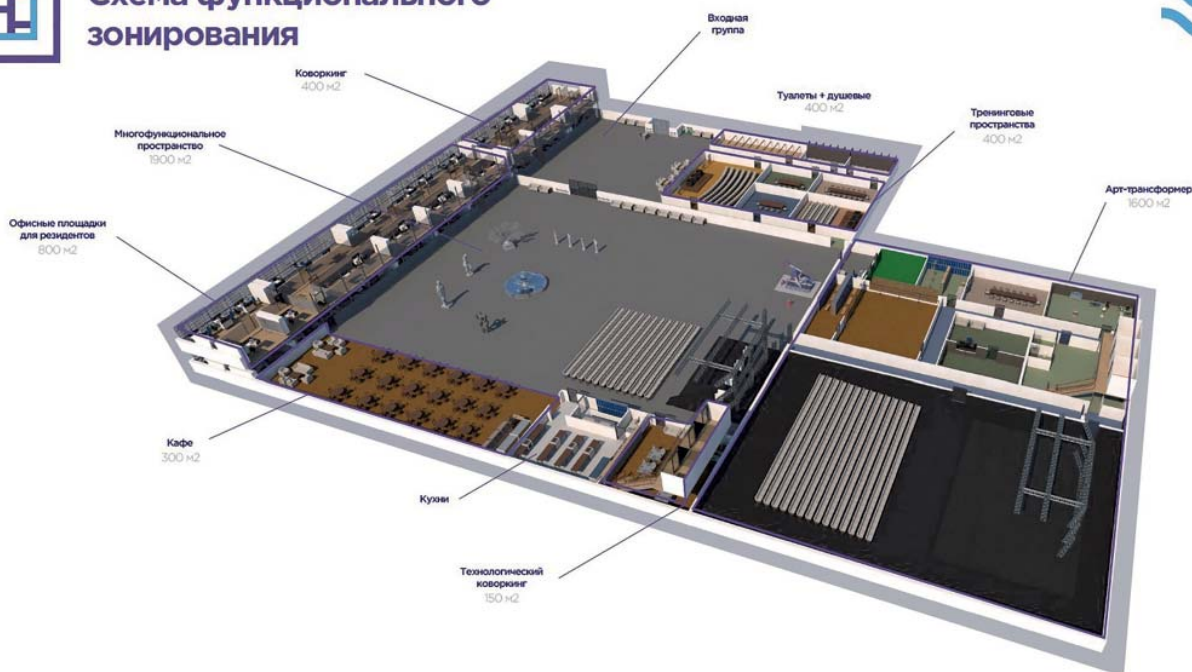
### «Потому, потому что мы пилоты...»

В поддержку запуска пилотного для России закона – помощь федеральных коллег. В июне между правительством Югры, Центром поддержки молодёжных творческих инициатив и Фондом содействия социальному развитию «Инносоциум» было подписано трёхстороннее соглашение. Его основная миссия – максимально быстрое и качественное развитие креативной инфраструктуры в автономном округе, что позволит уже в ближайшем будущем привлечь в регион потенциальных инвесторов.

– Ханты-Мансийский автономный округ обладает множеством предпосылок для развития креативных индустрий, – **отмечает директор Фонда «Инносоциум» Елена Маринина.** – Это и благоприятное географическое положение, и развитая культура, и кропотливо сбережённые ценности коренных народов Крайнего Севера, а также высокий уровень развития инноваций и технологий в других отраслях. Этот симбиоз региональной идентичности (а не дистрибу-



### Схема функционального зонирования



# 400 м²

Встройка второго этажа  
Общая зона ресепшена  
Оборудованные рабочие места

# 5 сотрудников



ция глобальных шаблонов) является залогом для развития творческой сферы экономики.

Эксперты уверены: креативные индустрии играют важную роль в развитии государства в эпоху Индустрии 4.0 и являются одним из наиболее динамичных секторов экономики. Неслучайно югорский законопроект о креативных индустриях был поддержан на самом высоком уровне. Советник президента России Антон Кобяков, ознакомившись с нормативным актом, не только полностью поддержал работу в данной сфере, но и предложил по окончании пандемии представить пилотный проект на крупнейших форумах, в частности «Арктика – территория диалога», на Петербургском международном экономическом форуме и других. Уже в ближайшее время первые шаги по реализации закона будут продемонстрированы на Российской креативной неделе и крупных мероприятиях Фонда «Росконгресс» и Агентства стратегических инициатив.

## Дорогу осилит идущий...

Спектр применения пилотного закона весьма широк. Ведь сегодня к креативным индустриям можно отнести 14 направлений, среди которых мода и дизайн, кино и музыка, компьютерная графика и компьютерные игры, архитектура и урбанистика, журналистика и новые медиа. В Югре можно снимать художественные и документальные фильмы, благо местная природа не уступает по красоте самым экзотическим местам планеты. Можно создавать собственные линии одежды, опираясь на традиционные элементы культуры коренных народов. Можно даже выбрать один из десятка «малых» городов округа и преобразовать его общественные пространства, создав точки притяжения и полноценные креативные кластеры. Достойный вызов урбанистам и архитекторам.

– В Ханты-Мансийском автономном округе удалось выстроить внятную креативную инфраструктуру, – **резюмирует вице-губернатор Югры Николай Миль-**

**кис.** – В Югре теперь есть все необходимые составляющие для развития этой сферы. Есть работоспособный закон. Есть готовые площадки для работы субъектов МСП данной отрасли и реальные механизмы поддержки со стороны государства.

Югре действительно есть что предложить креативному сообществу. Уже существующие в регионе площадки (международный фестиваль кинодебютов «Дух огня», IT-форум с участием стран БРИКС и ШОС, фестиваль «Самотлорские ночи» в Нижневартовске, Городской пикник в Ханты-Мансийске) способны обеспечить работой и заработком тысячи представителей креативных индустрий. Достаточно разработать подробный календарный план, который поможет в реальных условиях опробовать в действии новый закон. К тому же теперь экспертами пилотной для страны системы могут выступить и крупные игроки event-индустрии. На вполне законных основаниях. Было бы желание, а Югра, в свою очередь, готова поддержать самые смелые идеи.

– С 2019 года мы работаем над обновлением стратегии развития автономного округа, – **поясняет губернатор Югры Наталья Комарова.** – При её актуализации сформирована новая стратегическая задача – развитие в регионе экономики знаний, креативных индустрий. К счастью, у нас есть заинтересованные эксперты, которые будут сопровождать наши шаги должным образом. Это очень важное обстоятельство, ведь мы работаем не только для себя, мы работаем на Родину.

**Александр Калачёв**







## WHOEVER WILL COME TO US WITH CREATIVITY, WILL BE SUPPORTED

**K**hanty-Mansiysk Autonomous Okrug is known to Russia and the world first of all for its oil and gas reserves. Almost half of all Russian “black gold” is mined there. But the authorities in the region are aware that relying on hydrocarbons alone is not a very promising way to develop. Moreover, as they develop new vectors to diversify the regional economy, they look into the future. They are looking for directions that will be in demand not only today, but also tomorrow and the day after tomorrow. This is why Ugra was the first company in the country to start a systematic approach to the development of creative industries.

### “In the beginning was the Word...”

Today, the global economy is witnessing significant growth in companies the resources of which are built on human or innovative potential. The share of creative industries in world GDP is also increasing every year. On average, the indicator reaches 6.6% and 8% in the developed countries. At the same time, the situation in Russia is somewhat different: over the past 15 years, the share of this sector of the economy in GDP not only has not been growing, but has also been decreasing, currently standing at just over half a percent. This tendency, in addition to representing loss of profit, also demonstrates the enormous potential of the creative sector for economic growth both in the country as a whole and in individual regions.

“This is how the process of legislation development in this area was launched,” says Nikolay Milkis, Deputy Governor of Ugra, CEO of the District Economic Development Department. “We used crowdsourcing, open platforms, involved bloggers, urbanists, IT specialists and cultural figures in the discussion. The fusion of expert developments and proposals from Ugra residents formed the basis for the first law in Russia on creative industries. In summer it was approved by the government of the Khanty-Mansi Autonomous Okrug and the Ugra Duma.”

One of the ideas of the Ugra creative people, which the new regulatory act will help to implement, could be an art residence in the capital of the region. The public presented the project to the Governor of Ugra, Natalia Komarova, as part of a special

stream – another part of the social stage of the drafting of the law. According to the idea of a group of like-minded people, an impressive (6,500 square meters) Creative Industries Centre may appear in Khanty-Mansiysk; several types of creative industries will be developed on its basis. The residence, which is supposed to be completed by winter, will be provided with a co-working area of 400 square meters, an equally extensive training area, over 800 square meters of space for residents and a half-acre art transformer (a quarter of the football field). The same building will house choreography and music halls, studios and dressing rooms, workshops and even a hostel. Finally, almost 2,000 square meters will be available for fairs, lectures, conferences, film shows and exhibitions.





“The idea was born to make a zone for creative industries in the Khanty-Mansi Autonomous Okrug,” says Ilya Kirichenko, the developer of the art-residence concept. “It is vital not just give them space for work. But also, for example, to organize tax holidays for residents from 1 to 3 years, to set a reduced income tax rate and a reduced rental rate for residents of the Centre for Creative Industries.”

The initiators of the Centre were inspired by the successful examples of creative development not only in Russia, but also abroad. For example, the small Finnish city of Tampere, with a population of just over 200,000 people, launched the Creative Tampere programme back in 2006. It included three directions: Creative Industries, Innovation and Entrepreneurship and Attractive City. It should be noted that the initial investment was provided by the state budget. About €7 million has been allocated for the organization and strategic implementation of the programme. These funds enabled world experts to be involved, business consultancy, communication and development to be organized. As a result, after five years, the total volume of projects was already €35 million, which means that the initial investment was multiplied by five times! The programme also resulted in an increase in the share of creative industries in the regional economy to 13.7% and the turnover of companies exceeded €1 billion. Creative people in Ugra also want to achieve similar results. At the same time, “people of creativity” understand perfectly well: a regulatory framework is vital for the successful implementation of ambitious plans.

### Sed lex...

International practice shows that the development of creative industries is

impossible without financial instruments of support, including from the state. The new law actually defines the procedure and types of this support in Ugra, as well as potential recipients of these measures. By the way, already this year more than 3.5 thousand SMEs in the Okrug will be able to count on comprehensive assistance: entrepreneurs engaged in information technology, advertising and design; companies developing architectural projects; companies that have chosen cultural development as their mission.

“The main resource of the creative industry is a person with his or her skills, knowledge and talent, capable of promoting social and economic relations to new stages of development,” underlines Natalya Komarova, Governor of the KHAMAO. “Ugra is a region with a long history and a young, active and modern population. We rely on tradition, creating and implementing technologies of the future. The regional government is creating conditions for the development of opportunities for creative potential not only for the people of Ugra, but also for visitors to the district.”

The authors of the new law “On Creative Industries in the Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Ugra” have tried to make it as efficient as possible from the first days of “life”. The subject matter and objectives of the regulatory act are clearly defined, among which is the development of entrepreneurial and tourist potential of the region, as well as the promotion of conditions for creative self-realization of citizens and ensuring innovative development in culture and education. The Act specifies the meaning of the key concepts of the sphere: “creative activity”, “creative products”, “subjects of creative industries”, etc. The Act also specifies the principles of legislation on the

development and support of the creative industry: ensuring fair competition, availability of support and freedom of the creative environment.

“It is a paradox, but the current federal legislation does not even contain the very notion of “creative industries”,” notes Marina Abramova, Director of Roscultur Centre. “In this regard, the Khanty-Mansi Autonomous Okrug can be considered a pioneer in this area. So the experience of Ugra in forming the regulatory and legal framework for the creative industry will be useful for replication, including at the federal level. We will conduct an analysis which will give us an understanding of where we need to strengthen, which projects need to be involved in the Autonomous Okrug.”

### “Because we are pilots...”

Assistance from federal colleagues is provided to support the launch of a pilot law for Russia. In June a tripartite agreement was signed between the Ugra Government, the Centre for Support of Youth Creative Initiatives and the Innosocium Foundation for Social Development. Its main mission is to develop creative infrastructure in the Autonomous Okrug as quickly and efficiently as possible, which will allow the region to attract potential investors in the near future.

“Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug has many prerequisites for the development of creative industries,” says Elena Marinina, CEO of the Innosocium Foundation. “Here is a favorable geographical location, a developed culture, and painstakingly preserved things of value of the indigenous peoples of the Far North, as well as the high level of innovation and technology development in other industries. This symbiosis of regional identity (rather than



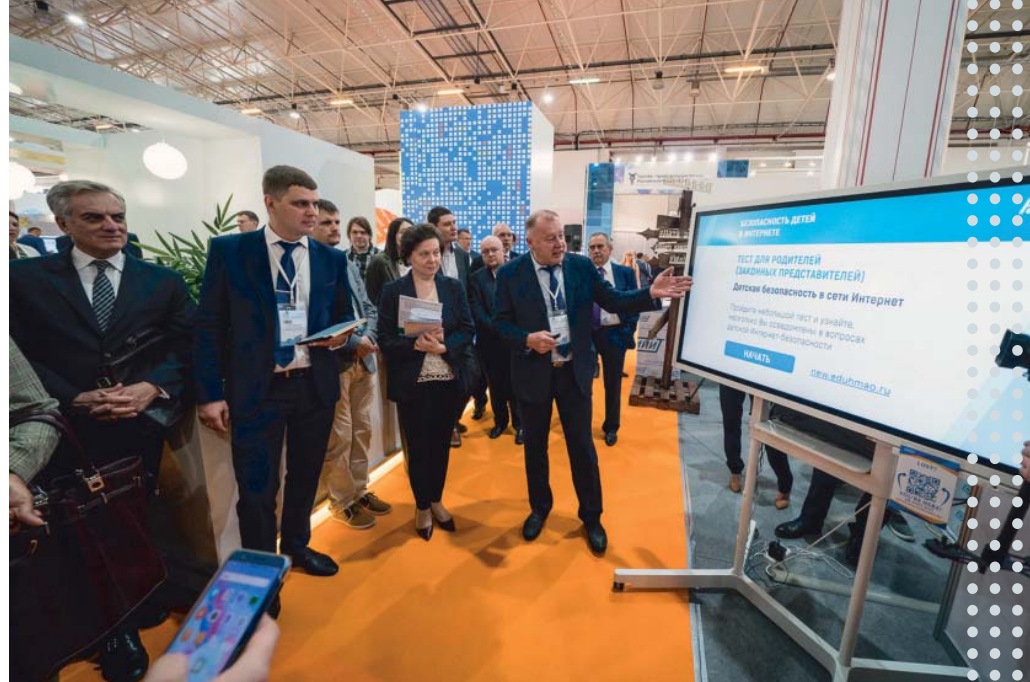
the distribution of global models) is the basis for the development of the creative economy.”

Experts believe that creative industries play an important role in the development of the state in the era of Industry 4.0 and are considered to be one of the most dynamic sectors of the economy.

Experts are confident: creative industries play an important role in the development of the state in the era of Industry 4.0 and they represent one of the most dynamic sectors of the economy. It is no coincidence that the Ugra Creative Industries Act was supported at the highest level. Anton Kobyakov, Advisor to the President of Russia, after reviewing the regulatory act, not only fully supported the work in this area, but also suggested that after the end of the pandemic, the pilot project should be presented at major forums, in particular “Arctic: Territory of Dialogue” at the St. Petersburg International Economic Forum and others. In the near future, the first steps in implementing the law will be demonstrated at the Russian Creative Week and major events of the Roskongress Foundation and the Agency for Strategic Initiatives.

### The race is got by running...

The range of application of the pilot law is wide. After all, today the creative industries include 14 areas, including fashion and design, film and music, computer graphics and computer games, architecture and urbanism, journalism and new media. It is possible to make feature and documentary films in Ugra; the local nature is as beautiful as the most exotic places on the planet. You



can create your own clothing lines based on traditional elements of indigenous culture. You can even choose one of the county's ten “small” towns and transform its public spaces, creating points of attraction and full-fledged creative clusters. A worthy challenge for urbanists and architects.

“The Khanty-Mansi Autonomous Okrug has managed to build a clear and creative infrastructure,” concludes Nikolay Milkis, Deputy Governor of Ugra. “Ugra now has all the necessary components to develop this area. There is a functional law. There are ready-made sites for the work of SMEs in this sector and real mechanisms of support from the state.”

Ugra really has something to offer to the creative community. Already existing platforms in the region (international festival of film debut “Spirit of Fire”, IT-forum with participation of BRICS and SCO countries, festival “Samotlor Nights” in Nizhnevartovsk, City Picnic in Khanty-Mansiysk) are able to

provide jobs and salaries to thousands of representatives of creative industries. It is sufficient to develop a detailed calendar plan, which will help to test the new law in real conditions. In addition, major players of the event-industry can now also act as experts in the pilot for the country system on quite legal grounds. Given the will, and Ugra, in turn, is ready to support the boldest ideas.

“Since 2019, we have been working on updating the development strategy of the Autonomous Okrug,” says Natalia Komarova, Governor of Ugra. “When the strategy is updated, a new strategic task has been formed – the development of economy of knowledge and creative industries in the region. Fortunately, we have interested experts who will accompany our steps properly. This is a very important fact, because we work not only for ourselves, we work for our Motherland.”

Alexander Kalachev



АРТ-ТРАНСФОРМЕР

Площадь  
1600 м<sup>2</sup>

#### Трансформируемая сценическая площадка типа «черный кабинет»

Зал хореографии, зал музыки, звукозаписывающая студия, закрытый холл, примерные комнаты (с встройкой второго этажа), душевые комнаты



# «МАС-СЕРВИС ХМ»: СТАВКА НА ИННОВАЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА



Генеральный директор  
ООО «МАС-Сервис»  
Александр Сергеевич Коровин

Ключевым этапом при бурении нефтегазовых скважин является цементирование обсадных колонн. Для качественного проведения указанных работ обычному цементу нужно придать определённые свойства, которые делают его прочным, но при этом эластичным, позволяя нивелировать агрессивные внутрискважинные условия. ГК «МАС-Сервис» создаёт и производит комплексные инновационные цементные системы с 2014 года и уже доказало свою конкурентоспособность по сравнению с иностранными предложениями, работая на месторождениях России и за рубежом. Подробнее об отраслевых технологиях нового поколения нам рассказали генеральный директор предприятия Александр Сергеевич Коровин и главный инженер Алексей Сергеевич Зырянов.

– ГК «МАС-Сервис» работает в разных направлениях, являясь компанией полного цикла в своей сфере. Но так было не всегда?

**Александр Сергеевич Коровин:**

– Компания образовалась в Новосибирске и занималась разработкой, производством и поставками добавок для цементных растворов. А также мы оказывали сервисные услуги инженерного сопровождения по указанному направлению. Затем возникла идея взять на себя все этапы работ (от лабораторных испытаний до закачивания готового продукта в скважину) и напрямую развивать отрасль цементирования.

С того времени мы могли осуществлять полный цикл работ. Так появилось ООО «МАС-Сервис ХМ», ставшее одним из резидентов местного инновационного технопарка.

В отличие от других предприятий по цементированию, мы не зависим от поставщиков в плане исполнения сроков и соблюдения качества продукции. Все этапы находятся под нашим полным контролем. Это позволяет предлагать нашим заказчикам конкурентную стоимость за сервис без ущерба для качества.

– Давайте перечислим основные направления вашей деятельности?

**Александр Сергеевич Коровин:**

– Мы предлагаем широкую линейку химических добавок, позволяющих производить любые операции по цементированию скважин на высоком уровне.

Одна из наших разработок – это устойчивый к экстремальным температурам цемент. Данный продукт нашёл своё признание у заказчиков в Республике Коми как материал для строительства паронагнетательных скважин, в которых температура достигает 200 градусов.

Предприятие не стоит на месте и разрабатывает ещё ряд технологий.

**Алексей Сергеевич Зырянов:**

– Добавлю, что сейчас мы сотрудничаем с одной из фирм в Арабских Эмиратах, после того как посетили выставку в этой стране. Заказчик обозначил приоритеты по развитию коррозионной стойкости эластичных цементов к воздействию углекислого газа. Мы разрабатываем эту технологию и готовим образцы новых цементов, чтобы сотрудничать на долгосрочной основе.

– Руководство «МАС-Сервис ХМ» в большинстве своём «вышло» из иностранной компании «Шлюмберге», которая значительное внимание уделяет профессиональному развитию персонала. Как этот вопрос вы организовали уже внутри собственной компании?

**Александр Сергеевич Коровин:**

– Работая в международной компании, мы получили большой положительный опыт, который иностранные компании дают своим сотрудникам, заботясь об их развитии. И на нашем производстве мы также стараемся идти в ногу со временем.

Соединяя международные стандарты и необходимые требования, специфичные для России, мы создали у себя эффективную систему обучения персонала. Основополагающим в данном процессе является наличие сильной команды внутри предприятия, заинтересованной в развитии компании. Благодаря этому каждый человек, обладая большим практическим опытом, приезжая на работу, стремится привнести в общее дело частичку своих знаний, а компания создаёт условия: предоставляет информацию, обеспечивает рабочую инфраструктуру, предлагает финансовое поощрение. Процесс развития самого предприятия заметно ускоряется и позволяет руководству выбирать наиболее перспективных сотрудников по результатам их производственной деятельности и в дальнейшем делать на этих людей ключевые ставки.

– Насколько сложно искать или готовить кадры в вашем деле?

**Алексей Сергеевич Зырянов:**

– Как таковых вузов, выпускающих для нашей отрасли готовых специалистов – нет. Мы берём профильных инженеров и другой технический персонал и доводим уровень их знаний до требуемого нашим производством профессионального стандарта. В первую очередь нанимаем людей по рекомендации, которые изначально соответствуют нашей корпоративной культуре. На данном этапе мы пользуемся некоторыми способами фильтрации входящего персонала. А также у нас есть возможность приглашать на работу людей с опытом работы, в том числе из иностранных компаний. Условия, которые мы предоставляем, интересны людям.



– **Поговорим про технологию «ЭластоЦем™». Кто является целевой аудиторией, кому интересна данная разработка и какие задачи она решает?**

**Александр Сергеевич Коровин:**

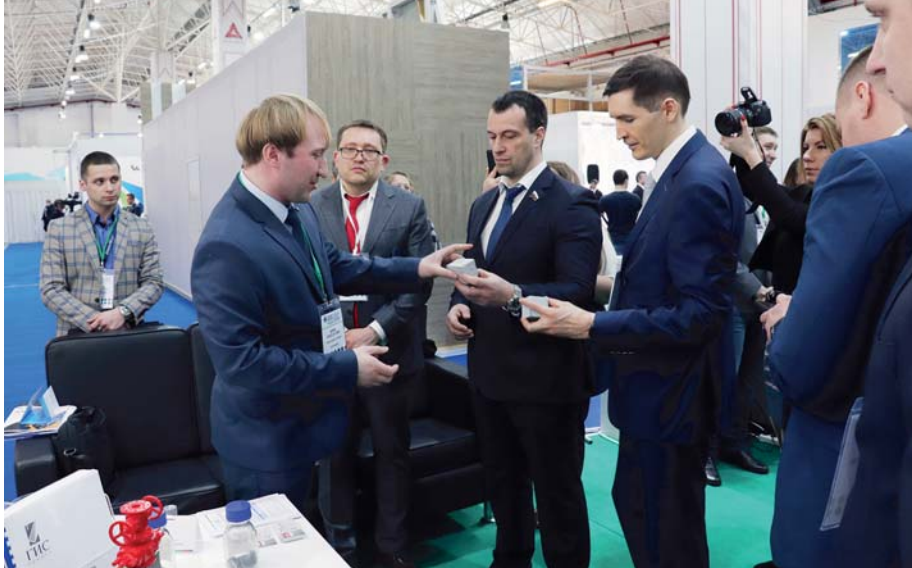
– Все наши разработки созданы для нефтегазовой отрасли. Добыча нефти и газа осуществляется через скважины, которые предварительно цементируют. «ЭластоЦем™» – это технологическое решение одной из наиболее распространённых проблем нефтяников, которое создано для обеспечения целостности цементного кольца при многостадийном гидроразрыве пласта.

Подобная технология уже существовала за рубежом, но мы доработали её за счёт применения новых добавок именно российского производства, путём подбора рецептуры под условия каждого конкретного заказчика. Подобная технология будет востребована всегда, пока человечество добывает нефть и газ. И с каждым годом технологические решения будут совершенствоваться.

**Алексей Сергеевич Зырянов:**

– Необходимо немного пояснить суть технологии. У обычного цементного камня имеются определённые технологические ограничения. Целью современных производств, участвующих в строительстве сложных технологических скважин, является модификация свойств исходных цемента. Для этого мы применяем специальные добавки, предварительно изучив потребности и задачи каждого конкретного заказчика. Речь идёт о повышении эластичности и исключении разрушения цемента в процессе создания и эксплуатации технологических скважин. Иными словами, «ЭластоЦем™» – это комплексная система, в состав которой может входить до семи компонентов, каждый из них безошибочно выполняет свою функцию и «подстраивается» под требования клиента. И как результат, заказчик получает скважину с качественным креплением и исключением возможного образования трещин, которое может привести к катастрофическим проблемам.

– **Каковы перспективы данной технологии в будущем, принимая во внимание, что она может стать (или уже стала) элементом импортозамещения в своей отрасли?**



**Алексей Сергеевич Зырянов:**

– Первопроходцы в области эластичных цемента – бесспорно, иностранные компании. Реализуя нашу технологию, мы как раз занимаемся импортозамещением.

Нужно учитывать, что мы работаем не только в России, но и на международном рынке. Например, нами недавно был реализован проект в Беларуси. Для компании ПО «Белоруснефть» мы выполнили две задачи по применению эластичных цемента, где получили хорошие результаты и положительные отзывы заказчика. До нас для ПО «Белоруснефть» работы выполняла американская компания. Надо признать, что белорусы в итоге выбрали нас и не пожалели об этом.

**Александр Сергеевич Коровин:**

– В настоящий момент, конечно, подавляющее большинство проектов реализуется иностранными компаниями. Они удерживают львиную долю общего рынка в России. Но потенциал развития данной технологии для нас очень большой. Здесь даже речь идёт не столько о конкретной технологии, сколько о компетенции российских специалистов в целом. Например, ПАО «НК «Роснефть» ежегодно ставит задачи заключать как можно больше контрактов именно с отечественными компаниями, но многие российские предприятия не обладают нужными компетенциями, поэтому пока не могут заменить иностранцев в некоторых областях. И наша работа как раз сводится к тому, чтобы предоставить сложные технологические услуги для таких крупных компаний, как ПАО «НК «Роснефть», не прибегая к иностранным партнёрам.

– **В собственной лаборатории «МАС-Сервис ХМ» ведётся подбор рецептур**

**цементных растворов. Подобные испытания происходят от задачи или от потребности потенциальных клиентов?**

**Алексей Сергеевич Зырянов:**

– Отвечая на этот вопрос, стоит рассказать, что такое лаборатория для цементирования. Нашей ключевой задачей первоочередно является предоставление сервиса. Поэтому в лаборатории мы подбираем новые рецептуры под задачи заказчика и ведём постоянный мониторинг качества производства. Но помимо лабораторий, которые обслуживают производство, нужны, конечно, и отделы, «заточенные» именно под разработку новых идей на опережение потребностей.

– **Технический прогресс не стоит на месте. Что вы можете сказать о реконструкции и модернизации предприятия: насколько сейчас актуален для вас этот вопрос?**

**Александр Сергеевич Коровин:**

– Для качественного развития предприятия и для дальнейших технологических разработок нам, конечно, нужны дополнительное финансирование и новое оборудование. Такой задел позволит в дальнейшем ещё более уверенно конкурировать с иностранными компаниями. Здесь даже речь идёт не столько о переоснащении (у нас всё оборудование новое), сколько о дооснащении. Для дальнейшего роста нам нужны дополнительные мощности: агрегаты, техника, лабораторное оборудование.

– **Что вас подвигает на новые идеи и очередные крупные проекты?**

**Алексей Сергеевич Зырянов:**

– Основным двигателем – это интерес к делу, которым занимаешься. Так уж вышло, что отрасль, в которую мы пришли работать, начав карьеру в иностранной компании, нас очень заинтересовала. Важно получать удовольствие от работы, видеть, как предприятие развивается, а идеи реализуются. Это даёт силу и мотивацию двигаться дальше. И конечно, для нас важно, чтобы российская экономика, частью которой является наше предприятие, была конкурентоспособна и развивалась дальше.

**Ольга Шапарт**





Casing cementing is the basic step in drilling oil and gas wells. To ensure the quality of these works, ordinary cement needs to be given certain properties to be strong, but at the same time flexible, thus enabling it to level out corrosive well conditions.

GC MAS-Service has been creating and producing integrated innovative cement systems since 2014, working in Russian and foreign fields. They have already proved their competitiveness in comparison with foreign proposals. Alexander Sergeyevich Korovin, CEO of the enterprise, and Aleksey Sergeyevich Zyryanov, Chief Engineer, told us more about industry technologies of new generation.



## MAS-SERVICE KHM: A STAKE ON INNOVATIONS OF DOMESTIC PRODUCTION

*– GC MAS-Service works in different fields, remaining the full-cycle company of its direction. But things were not always the same...*

**Mr. Korovin:** The Company was established in Novosibirsk and was involved in the development, production and supply of additives for cement mixtures. We also provided engineering support services in this area. Then we came up with the idea of covering all the stages of work ourselves: from laboratory testing to injecting the finished product into a well, and developing the cementing industry directly.

Since then, we have managed to carry out the full cycle of work. This is how LLC MAS-Service KhM appeared, having become one of the residents of the local innovative Technopark.

Unlike other cementing companies, we are independent of suppliers in terms of meeting deadlines and maintaining product quality. All the stages are completely under our control. This allows us to offer our customers a competitive price for service without compromising on quality.

*– Let's make a list of the main areas of your activity.*

**Mr. Korovin:** We offer a wide range of chemical additives that allow to perform qualitatively any well cementing operations.

Cement resistant to extreme temperatures is one of our developments. This product has found its recognition among customers of the Komi Republic as a material for the construction of steam-injection wells, where temperatures reach 200 degrees.

The company does not stand still and develops a number of other technologies.

**Mr. Zyryanov:** I would like to add that after visiting the exhibition in the Arab Emirates, we have started cooperation with one of the companies. The customer has identified the priorities for developing the resistance of elastic cements to carbon dioxide corrosion. Now we are engaged in developing this technology and manufacturing samples of new cements in order to cooperate on a long-term basis.

*– The management of MAS-Service KhM are mostly consists of people "left" the foreign company Schlumberger, which pays considerable attention to the professional development of its staff. How have you organized this aspect within your own company?*

**Mr. Korovin:** While working for an international company, we have gained a lot of positive experience that foreign companies give to their employees, taking care of their development. We also try to keep up with it at our production facilities.

By combining international standards with the necessary requirements specific to Russia, we have created an effective personnel training system. A strong team inside the company, committed to its development, is fundamental to this process. Thanks to this, each person, having great practical experience, when at work, seeks to contribute a part of his or her knowledge to the common business, and the company creates conditions for this: provides information, working infrastructure and offers financial incentives. The development process of the company itself is noticeably accelerated and allows management to select the most promising employees basing on the results of their production activities and to place key bets on these people.

*– How difficult is it to search and train personnel in your field?*





**Mr. Zyryanov:** There is no such institution of higher education that graduates ready-made specialists for our industry. We hire specialized engineers and other technical personnel and bring their level of knowledge to the professional standard required by our production. First and foremost, we hire people on the basis of recommendations that are initially compatible with our corporate culture. At this stage, we use some methods of shortlisting incoming personnel. We also have an opportunity to hire people with working experience, including people from foreign companies. The conditions we provide are interesting to people.

*– Speaking about ElastoCem™ technology. Who is the target audience? Who is interested in this development? What tasks does it solve?*

**Mr. Korovin:** All our developments are designed for the petroleum and gas industry. We extract oil and gas through wells that are first cemented. ElastoCem™ is a technological solution to one of the most common oil industry problems, designed to ensure the integrity of the cement ring during multi-stage hydraulic fracturing.

This technology has already existed abroad, but we have refined it by using new additives produced in Russia, by selecting a formula to match the requirements of each individual customer. This technology will always be demanded as long as humanity extracts oil and gas. Technological solutions will be improved every year.

**Mr. Zyryanov:** Here we need to clarify a bit on technology. The usual cement stone has certain technological limits. The purpose of the modern production facilities involved in the construction of complicated production wells is modification of the original cement properties. For this purpose, we apply special additives, having previously studied the needs and tasks of each individual customer. The aim is to increase the elasticity and eliminate the destruction of cement during the production wells development and operation. In other words, ElastoCement™ is a complex system that can include up to seven components, each of which performs its functions accurately and is customized to the needs of partners. As a result, a customer receives a well with quality

fixing and elimination of possible fracturing, leading to catastrophic problems.

*– What are the future prospects for this technology, given that it could become (or has already become) an element of import substitution in the industry?*

**Mr. Zyryanov:** Foreign companies are undoubtedly pioneers in the field of elastic cements. Through the implementation of our technology, we are busy with import substitution.

It is important to bear in mind that we work not only in Russia, but also on the international market. Recently, for example, we have implemented a project in Belarus. We completed two tasks on application of elastic cements for PA Belorusneft; we got good results and positive feedback from the customer. It should be noted that these works were previously performed for PA Belorusneft by an American company and it should be admitted that the Belarusians eventually have chosen us and do not regret it.

**Mr. Korovin:** At the present time, of course, the vast majority of projects are implemented by foreign companies. They hold the lion's share of the total market in Russia. But the development potential for this technology is significant. Here we are talking not only about a specific technology, but also about the competence of Russian specialists in general. For example, PJSC Rosneft annually sets the task of concluding as many contracts with domestic companies as possible, but since many Russian enterprises do not have necessary competence, in some fields they cannot yet replace foreigners. Our job is to

provide complicated technological services for such large companies as PJSC Rosneft Oil Company without recourse to foreign partners.

*– The own laboratory of MAS-Service KhM is responsible for selecting recipes for cement mixtures. Are such trials initiated by the task or the needs of potential customers?*

**Mr. Zyryanov:** When answering this question, it is worth mentioning what a cementing laboratory is. The first priority for us is to provide services. That is why at the laboratory we select new formulas to meet the customer's needs and constantly monitor the quality of production. But, in addition to the laboratories that provide support for production, we also need departments that are «customized» to develop new ideas ahead of the needs.

*– Technological progress is not static. What can you say about the reconstruction and modernization of the company – how relevant is this question to you at the moment?*

**Mr. Korovin:** In order to develop the enterprise qualitatively and achieve further technological improvements, we certainly need additional financial support and new equipment. This will allow us to compete with foreign companies in the future even more confidently. Here we are talking not so much about re-equipping (all our equipment is new), but about upgrading. For further growth, we need additional capacity: units, machinery, and laboratory equipment.

*– What drives you to new ideas and upcoming major projects?*

**Mr. Zyryanov:** The main motivation is the interest in the business we are involved in. It happened so that the industry we started working in a foreign company at the beginning of our career was very interesting for us. It is important to enjoy your work, to see how your company develops and ideas are put into practice. This gives us the strength and motivates us to move forward. And, of course, it is essential for us that the Russian economy, of which we are a part, is competitive and further progresses.

Olga Shapart





Потенциал лесной промышленности России огромен, ведь на нашей территории находится около четверти мировых запасов леса. Однако развитие ЛПК тормозит целый ряд проблем: от отсутствия лесных дорог до масштабных «чёрных» вырубок. В российском ЛПК пока не используются биотехнологии для повышения эффективности переработки растениями солнечной энергии в древесину; в зачатке — разработки по биотопливу. В научном смысле мы сильно отстали от лидеров отрасли — США, Канады, Швеции, Финляндии и других «лесных» держав. О том, как работает представителям российского ЛПК сегодня и какие перспективы развития они для себя видят, мы расспросили генерального директора ООО «Тайга» Петра Дука.

## Пётр Дук, компания «Тайга»: «Бережное лесопользование — наше настоящее и будущее!»

**— Пётр Юрьевич, ваша компания существует на рынке уже более 20 лет, то есть начинали вы на старте 1990-х, в не самое спокойное для страны время. Как появилась компания, кто и на какой базе её создал?**

— Компания была создана во времена больших возможностей, когда многие успешные сейчас предприниматели, владельцы крупных бизнесов, занимали свои ниши, рисковали, объединялись, расходились, порой находились на грани выживания. По сути, компания «Тайга» — итог прежних крушений и возрождений, попыток создать что-то серьёзное в лесной отрасли. Это детище выходцев из Леспромхоза, молодых и смелых целеустремлённых «лесников».

**— На вашем сайте сказано, что руководящий состав компании — «профессионалы своего дела, многие из которых начинали становление совместно с предприятием». Наверняка так можно сказать не только о руководстве?**

— Коллектив «Тайги» складывался годами, если не сказать — десятилетиями. Некоторые сотрудники по 15 лет трудятся здесь. Сейчас в штате более 100 человек: квалифицированных специалистов, занятых на заготовке, вывозке, сортировке, распиловке древесины; диспетчеров; руководителей подразделений.

**— В ассортименте вашей продукции — разнообразные продукты: от пиломатериалов камерной сушки и других видов, а также круглого леса до щепы, пеллет, колотых дров, заборной доски и т. д. Как человек, далёкий от лесной промышленности, я могу представить, для чего нужны пиломатериалы, брёвна или дрова, но как, например, в промышленных масштабах приготавливается щепа или древесные пеллеты, для меня — вопрос... Расскажите подробнее об ассортименте вашей продукции и сферах, где она применяется. Планируете ли осваивать что-то новое, расширять географию поставок?**

**— Мы производим ассортимент, стандартный для предприятий лесной отрасли, но, в отличие от многих подобных компаний, постоянно улучшаем качество продукции, пробуем выпуск новых видов. На месте стоять неинтересно! Поэтому щепу и опил стали перерабатывать в пеллетные гранулы. Необходимо либо сбывать такое количество отходов лесопиления, как у нас, либо производить инновационную продукцию — биотопливо, которое применяется для отопления домов и промышленных объектов по всему миру. Несомненно, мы изучаем опыт, потребности, рынок и стремимся уловить тренд, а также расширить географию продаж, для чего работаем над получением добровольного лесного сертификата.**

Его наличие позволит работать с европейскими странами, требовательными к происхождению продукции. Мы уже сейчас готовы предоставить качество, удовлетворяющее взыскательных потребителей. Экспортируем продукцию в Венгрию, Казахстан, Узбекистан.

В научных и инновационных вопросах мы сотрудничаем с УГЛТУ и, конечно, изучаем международный опыт, ведь зарубежные коллеги продвинулись далеко вперёд в данной сфере.

**— Компания «Тайга» является арендатором лесных участков в Советском районе Ханты-Мансийского автономного округа. А какой площади эти участки, какие породы деревьев там растут?**

— Площадь арендуемых участков — порядка 70 тыс. га. На них преобладают хвойные породы: ель, сосна, лиственница, кедр; из лиственных — берёза.

**— Казалось бы, времена, когда хитом была песня Хиля «Лесорубы» («Привычны руки к топорам...»), давно стали историей. Однако одними из проблем**

**русской лесопромышленности по-прежнему считаются устаревшие технологии и устаревшее оборудование. А как обстоит дело у вас?**

— Мы давно ушли от трудозатратных и травмоопасных способов заготовки, применяем новейшие технологии, например комплексы фирмы Ponsse. Они экономят время и силы, ускоряют процесс заготовки, учёта, складирования и обработки древесины. Но и российскую технику используем.

**— Деятельность предприятий лесной промышленности тесно связана с проблемами экологии. Какие меры вы принимаете для восстановления природных ресурсов? Лес — ещё и экосистема, необходимая для воспроизводства растений, птиц и животных, он важен и для жизнеобеспечения местного населения. Принимается ли это в расчёт? С какими специализированными организациями сотрудничаете, чтобы в этом аспекте не наломать дров?**

— Мы выполняем требования закона и с готовностью восстанавливаем то, что взяли у природы: закупаем семена, выращиваем саженцы и высаживаем в местах, где завершена заготовка. Проводим рубки ухода, следим за порядком на территории. По правилам добровольной лесной сертификации компания обязана соблюдать российские и международные правила по ведению заготовок, сохранению биоразнообразия на лесных участках и т. д. И мы считаем, что это должно быть в порядке вещей для каждого лесозаготовителя! Как и соблюдение интересов коренных малочисленных народов Севера, жителей района, а также сохранение редких видов птиц и животных. Цивилизованный подход разумного, бережного лесопользования — наше настоящее и будущее! Мы периодически консультируемся с сотрудниками заповедника «Малая Сосьва», с органами местного самоуправления и федеральными учреждениями.

**— Каковы планы компании?**

— Среди наших целей — повышение добавленной стоимости продукции, углубленная переработка древесины, более интересные варианты переработки отходов, позволяющие выпускать инновационное топливо, и, как следствие, создание новых рабочих мест.

Беседовала Елена Александрова



**T**he potential of the Russian timber industry is enormous, our territory contains about a quarter of the world's forest reserves. However, the development of the timber industry complex is hampered by a number of problems starting from the lack of forest roads to large-scale "black" felling. The Russian forestry complex has not yet used biotechnology to increase the efficiency of solar energy processing by plants into wood; biofuel is at the stage of development. In a scientific sense, we are far behind the leaders of the industry – the USA, Canada, Sweden, Finland and other "forest" powers. We asked Petr Duk, CEO at LLC Taiga, about how the representatives of the Russian timber industry work today, and what development prospects they see for themselves.



## Petr Duk, Taiga:

"Careful forest management is our present and future!"

– Mr. Duk, your company has been on the market for over 20 years, that is, you started at the beginning of the 1990s, at a time that was not the calmest for the country. How was the company born, who created it and on what basis?

– The company was created in a time of great opportunities, when many now successful entrepreneurs, owners of large businesses, occupied their niches, took risks, merged, diverged, sometimes were on the verge of survival. In fact, the Taiga company is the result of previous crashes and revivals, attempts to create something serious in the forestry industry. This is the brainchild of people from the Lespromkhoz, young and brave purposeful "foresters".

– Your website says that the management team of the company is "professionals in their field, many of whom began their formation together with the enterprise." Surely this can be said not only about the leadership?

– The Taiga team has been developing over the years, if not decades. Some employees have been working here for 15 years. Now there are more than 100 people on the staff: qualified specialists engaged in harvesting, hauling, sorting, sawing wood; dispatchers, heads of departments.

– The assortment of your products includes a variety of products, from sawn timber, kiln-drying, as well as round wood, to chips, pellets, chopped firewood, fence boards, etc. As a person far from the forest industry, I can imagine what lumber, logs or firewood are needed for, but how, for example, chips or wood pellets come in handy on an industrial scale, for me is a question... Tell us more about your product range and areas, where it is applied. Do you plan to master something new, expand the geography of supplies?

– We produce an assortment that is standard for forestry enterprises, but, unlike many similar companies, we are constantly improving the quality of products, trying to release new items. It's not interesting to stand still! Therefore, we began

to process chips and sawdust into pellet granules. It is simply necessary to either sell or produce innovative products from so much sawmill waste as we have – biofuels, which are used to heat homes and industrial facilities around the world. Undoubtedly, we study experience, needs, market, and strive to catch the trend, as well as expand the geography of sales, for which we are working on obtaining a voluntary forest certificate.

Its presence will allow working with European countries that are demanding on the origin of products. We are already ready to provide quality that satisfies discerning consumers. We export products to Hungary, Kazakhstan, Uzbekistan.

In scientific and innovative matters, we cooperate with USFEU, and, of course, we study international experience, because foreign colleagues have made great strides in this area.



– Taiga is a tenant of forest plots in the Sovetsky District of the Khanty-Mansi Autonomous Okrug. What is the area of these plots, what species of trees grow there?

– The area of the leased plots is about 70 thousand hectares. They are dominated by conifers: spruce, pine, larch, cedar; from deciduous – birch.

– It would seem that the times when Khil's song "Lumberjacks" ("The hands are used to axes...") was a hit, have long become history; however, obsolete technologies and antediluvian equipment are still considered to be one of the problems of the Russian

timber industry. And what about you?

– We have long gone away from labor-intensive and traumatic processing methods, we use the latest technologies, for example, Ponsse complexes. They save time and effort, speed up the process of harvesting, accounting, storage and processing of wood. But we also use Russian equipment.

– The activities of forestry enterprises are closely related to environmental problems. What measures are you taking to restore natural resources? The forest is also an ecosystem necessary for the reproduction of plants, birds and animals, it is also important for the life support of the local population. Is this taken into account? What specialists do you cooperate with in order not to break the wood in this aspect?

– We comply with the requirements of the law and readily restore what we took from nature: we buy seeds, grow seedlings and plant in places where harvesting is completed. We carry out "thinning", we follow the order on the territory. According to the rules of voluntary forest certification, the company is obliged to comply with Russian and international rules for harvesting, biodiversity conservation in forest areas, etc. And we believe that this should be the order of things for every logger! As well as the observance of the interests of the indigenous small-numbered peoples of the North, the inhabitants of the region, as well as the preservation of rare species of birds and animals. A civilized approach to intelligent, sustainable forest management is our present and future! We consult with the staff of the Malaya Sosva Nature Reserve, with local authorities and federal institutions.

– What are the company's plans?

– Among our goals are increasing the added value of products, deeper processing of wood, more interesting options for waste recycling that allow us to produce innovative fuels, and, as a result, create new jobs.

Interviewed by Elena Alexandrova

**К**онсорциум «Атмосфера» – группа предприятий, предоставляющая большой спектр высококачественных услуг в области нефтесервисных работ. Основа их деятельности – внутрискважинное обслуживание с использованием передовых технологий нефтедобывающей отрасли. Применяя эти технологии и используя новые разработки консорциума и компаний-партнёров, нефтегазодобывающие предприятия получили ряд необходимых, более эффективных и недорогих механизмов и агрегатов для добычи нефти и обслуживания скважин. Например, сейчас можно с помощью мобильного приложения контролировать работу на месторождении или на буровой установке. А благодаря станции управления процессом добычи нефти можно оптимизировать затраты на электроэнергию. Консорциум «Атмосфера» ведёт большую работу в области импортозамещения, учитывает общемировые тенденции развития отрасли и стремится соответствовать самым высоким стандартам производства. Но самая главная миссия научно-производственного объединения – реализовывать инновационные проекты в нефтегазовой отрасли и давать возможность развиваться малым и средним предприятиям, работающим на благо нефтяного и газового хозяйства нашей страны.



Артём Герасин

**Артём Герасин:**  
**«НАША ЗАДАЧА – ВНЕДРЯТЬ  
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И  
ТЕХНОЛОГИИ, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ  
СПОСОБЫ И ОБУЧАТЬ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ»**



Сегодня консорциум «Атмосфера» – это продуктивное и слаженное взаимодействие группы компаний: ООО «Научно-производственное объединение «Атмосфера», ООО Концерн «Недра», ООО «Геофизмаш», ООО «Альфа Ойл Сервис», ООО «Геолого-технологическая компания», ООО «Новас Энерджи Сервисис», ООО «РМЦ» Югра» и других не менее значимых стратегических и промышленных партнёров. Изначально научно-производственное объединение «Атмосфера» занималось только внутрискважинными работами, но, видя потребности добывающих компаний и общаясь с различными разработчиками и учёными, поняло, что многие продуктивные и инновационные технологии навсегда могут остаться «лежать на дальней полке». «Стать участником так называемого «нефтяного клуба» практически невозможно без определённого рода поддержки и значительного влияния компетенций специалистов отрасли, – говорит руководитель проекта «Консорциум «Атмосфера» Артём Герасин. – Новичкам, изобретателям и специалистам путь в нефтяную промышленность чаще недоступен по ряду бюрократических и технологических обязательных процедур. Тем не менее – многие новые разработки оказались уникальными и нашли новую жизнь в технологических процессах нефтегазодобывающих компаний. Специалисты консорциума «Атмосфера» изучают инновационные наработки нескольких таких изобретателей, помогают их доработать, испытать данные изобретения. И если всё задуманное свершилось, запускают в производство. А впоследствии ещё и способствуют внедрению разработки в бизнес, сопровождают в дальнейшем».

Ведущим «колесом» в схеме взаимодействия группы компаний стало ООО «Геолого-технологическая компания» в лице учредителей и высококвалифицированных специалистов с огромным производственным стажем В. Я. Асланова и О. М. Давыдова. Компания занимается разработкой проектов промышленных процессов и производств, относящихся к электротехнике (электронной технике), горному делу, химической технологии, машиностроению, а также в области промышленного строительства, системотехники и техники безопасности. Руководство ООО «ГТК» испытало схему взаимодействия группы компаний в практическом применении на территории регионов РФ и инвестировало значительную сумму денежных средств и времени в проект. Проект «Консорциум «Атмосфера» является основополагающим, крупным и перспективным в рамках развития как отдельных производственных объектов, так и направлений в разрезе применения на территории регионов.

«Мы создали технологию полного цикла сервисного обслуживания: от по-

ставок аппаратуры и оборудования до их применения на объектах заказчика как формы услуг, – рассказывает Артём Сергеевич. – Например, совместно с саратовским заводом «Геофизмаш», работающим над созданием и производством приборов для геофизических исследований и работ в скважинах, геолого-технологических исследований и ряда других значимых для отрасли направлений, осуществляем не только поставки оборудования или аппаратуры, но и её полевые испытания и последующее гарантийное и постгарантийное обслуживание. Проводим опытно-промышленные испытания, а затем внедряем её в тиражирование на производстве. Цикл замкнут, все зарабатывают, геологические задачи решаются».

Совместная работа с ООО «Геофизмаш» ведётся уже не первый год, и постоянные инновационные проекты успешно реализуются в рамках сотрудничества консорциума с нефтедобывающими компаниями. Не так давно на предприятии разработана уникальная система контроля и надзора за работой бригад текущего и капитального ремонта скважин (ТКРС). Она даёт возможность контролировать в режиме онлайн необходимое количество технологических параметров, что позволит геологической службе заказчика контролировать и оперативно корректировать геолого-технологические мероприятия. Постоянно идёт мониторинг погодных условий, чтобы соблюсти

меры безопасности. Данный проект консорциум «Атмосфера» запустил в декабре 2019-го на одном из месторождений компании. Было испытано около 25 параметров в онлайн-режим, установлено программное обеспечение для контроля проведения работ. Сейчас программа реализации практически завершена, но только для одной компании. У каждого объекта свои технические требования, и каждый заказчик определяет собственное количество параметров с набором данных. Для них будут разработаны свои системы контроля.

И это не единственное направление взаимодействия с заводом «Геофизмаш». На предприятии производят приборы для исследования скважин, станции контроля параметров при бурении и станции управления во время добычи. Сейчас на одном из объектов ДО ПАО «НК «Роснефть» реализуется проект по оптимизации затрат на электроэнергию при добыче нефти. Станция управления поможет значительно сэкономить средства добывающим компаниям. Затраты на электроэнергию очень велики в масштабе одного месторождения или добывающей компании. Новые технологии, разработанные в ООО «Геофизмаш», позволяют оптимизировать время на ремонт, помогают буровой бригаде меньше тратить производственное время на разные виды трудозатратных работ. Технологии из большого бурения пришли в текущий ремонт скважин.



В целом работу консорциума можно назвать большим и успешным проектом по импортозамещению. Инженерам и конструкторам предприятий и научных объединений из состава консорциума не составило труда встать наравне с зарубежными производителями приборов для нефтегазовой отрасли, а в большинстве случаев – обойти их по цене и качеству.

По словам руководителя проекта «Консорциум «Атмосфера» Артёма Герасина, ситуация на рынке нефтесервисных услуг складывается не совсем радужно. Руководители нефтяных компаний стали понимать, что в сфере добычи нефти возрастают потери. В связи с санкциями в данном секторе появились большие провалы с поставками оборудования, аппаратуры, поэтому есть отставание в реализации технологий и уже тиражируемых работ, которые проводятся на скважинах. Одна из главных задач консорциума – запустить такие проекты и реализовать такие

технологии, которые позволят оптимизировать затраты на проведение работ.

Одним из уникальных проектов консорциума можно назвать и производство установки ПКС-5Г-Т с гибкой сталеполимерной трубой (ГСПТ). Было выпущено несколько опытных образцов, а затем проведены испытания на собственной специализированной технике. И уже сегодня данное производство поставлено на поток. Применение установки необходимо для решения комплекса задач:

- ликвидация гидратных и парафиновых отложений;
- нормализация забоя, в том числе с применением азирированных растворов;
- адресная химическая обработка призабойной зоны пласта (ПЗП) и интервалов перфорации;
- щадящее глушение скважин;
- удаление жидкости с забоя газовых скважин;
- очистка ствола скважины после ГРП;



• доставка приборов в горизонтальные участки скважин, геофизические исследования;

• безаварийное применение гибкой сталеполимерной трубы на скважинах с повышенным содержанием сероводорода.

Метрологическое сопровождение проектов и направлений деятельности консорциума «Атмосфера» осуществляет дочернее общество «Региональный метрологический центр «Югра» в г. Нижневартовске. ООО «РМЦ» Югра» является полноценным и самостоятельным проектом, осуществляющим метрологическое сопровождение нефтесервисных и геофизических предприятий на территории регионов.

Спектр услуг консорциума «Атмосфера» постоянно расширяется, и в составе появляются всё новые партнёры. Специалисты его предприятий обслуживают нефтесервисные компании в четырёх регионах: Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, Ямало-Ненецком автономном округе, Тюменской и Томской областях.

«Сейчас мы стремимся к тому, чтобы создать единый Югорский промышленный кластер, который будет помогать малым инновационным компаниям внедрять свои разработки и технологии на объектах заказчика в рамках тех договоров, которые уже законтрактованы по проекту «Консорциум «Атмосфера», – рассказывает о текущем плане мероприятий 2020-2022 гг. руководитель консорциума Артём Герасин. – Югорский промышленный кластер станет уникальной производственной и технологической площадкой на территории уникального округа с богатой историей геолого-разведочных работ и суровых условий полевых работ. Мы будем поставлять интеллектуальную аппаратуру и оборудование, которое позволит добывать дополнительные тонны нефти, увеличивать коэффициент извлечения чёрного золота и упрощать жизнь нефтегазодобывающим компаниям в арктическом векторе развития освоения территорий регионов».

**Материал подготовила  
Ольга Спичка**





## Artem Gerasin:

“OUR TASK IS TO INTRODUCE INNOVATIVE METHODS AND TECHNOLOGIES, ALTERNATIVE WORK PATTERNS AND TRAIN TECHNOLOGICAL PERSONNEL”



**T**he Atmosfera Consortium is a group of companies providing a wide range of high-quality services in the field of oilfield services. The core of their activity is downhole services using advanced technologies of the oil industry. Applying these technologies and using new developments of the Consortium and partner companies, oil and gas producing companies received a number of necessary, more efficient and inexpensive mechanisms and units for oil production and well servicing. For example, now you can use a mobile application to monitor the work at the field or at the drilling rig. And thanks to the control station of the oil production process, it is possible to optimize energy costs. The Atmosfera Consortium is doing a great job in the field of import substitution, taking into account global trends in the development of the industry and striving to meet the highest production standards. But the most important mission of the research and production association is to implement innovative projects in the oil and gas industry and give an opportunity to develop to small and medium-sized enterprises that work for the benefit of the oil and gas industry of our country.



Today, the Atmosfera Consortium is a productive and well-coordinated interaction of a group of companies: Nauchno-proizvodstvennoye Obyedineniye ATMOSFERA LLC, Concern NEDRA LLC, Geofiz mash LLC, Alfa Oil Service LLC, Geologo-tekhnologicheskaya Kompaniya LLC, Novas Energy Services LLC, RMC UGRA LLC and other equally important strategic and industrial partners. Initially, the Atmosfera Research and Production Association was engaged only in downhole operations. But seeing the needs of mining companies, and communicating with various developers and scientists, we realized that many productive and innovative technologies can forever remain “lying on the far shelf”. “It is practically impossible to become a member of the so-called “oil club” without a certain kind of support and significant influence of the competences of industry specialists,” says Artem Gerasin, project manager at the Atmosfera Consortium. For beginners, inventors and specialists, the path to the oil industry is often inaccessible due to a number of bureaucratic and technological, mandatory procedures. Nevertheless, many new developments

turned out to be unique and found new life in the technological processes of oil and gas companies. Specialists of the Consortium study the innovative developments of several such inventors, help to refine them, test these inventions, and if everything is done, they are put into production. And as a result, they also contribute to the implementation of the development in the business, and accompany it in the future.

Geologo-tekhnologicheskaya Kompaniya LLC in the person of the founders and highly qualified specialists with a huge production experience V. Aslanov and O. Davydov has become a leading “wheel” in the scheme of interaction of the group of companies. The company is engaged in the development of projects for industrial processes and industries related to electrical engineering, electronic engineering, mining, chemical technology, mechanical engineering, as well as in the field of industrial construction, systems engineering and safety engineering. The management of GTK LLC tested the scheme of interaction of the group of companies in practical application on the territory of the regions of the Russian Federation and invested a significant

amount of money and time in the project. The Atmosfera Consortium project is fundamental, large and promising in the development of both individual production facilities and in the development of areas in terms of application in the regions.

“We have created a technology for a full cycle of service from the supply of machines and equipment to their application at the Customer’s facilities as a form of service,” says Mr. Gerasin. “For example, together with the Saratov plant Geofiz mash, working on the creation and production of instruments for geophysical research and work in wells, geological and technological research and a number of other areas significant for the industry, we carry out not only the supply of machines or equipment, but also its field tests and subsequent warranty and post-warranty service. We carry out pilot tests, and then we introduce it into production replication. The cycle is closed, everyone earns, geological problems are solved.”

Joint work with Geofiz mash LLC has been going on for several years already, and their constant innovative projects are being successfully implemented within the framework of the Consortium’s cooperation with oil producing companies. Not so long ago, the company has developed a unique system of control and supervision over the work of well workover teams. It allows controlling the required number of technological parameters online. That will allow the Customer’s geological service to control and promptly correct geological and technological measures. Weather conditions are constantly monitored to comply with safety measures. This project was launched by the Atmosfera Consortium in December 2019 at one of the Company’s fields. About 25 parameters were tested online, software was installed to monitor the work. Now the implementation program is almost complete, but only for one company. Each object has its own technical requirements, and each Customer defines its own number of parameters with its own set of data. Their own control systems will be developed for them.





And this is not the only area of interaction with the Geofiz mash plant. The enterprise manufactures well survey instruments, parameter monitoring stations during drilling and control stations during production. Now, at one of the facilities of PJSC NK Rosneft subsidiary, a project is being implemented to optimize the cost of electricity during oil production. The control station will help to significantly save money for mining companies. Electricity costs are very high on the scale of one field or production company. New technologies developed at Geofiz mash LLC allow optimizing the time for repairs, help the drilling crew spend less production time on various types of labor-intensive work. Technologies from large drilling have come to well maintenance.

In general, the work of the Consortium can be called a large and successful import substitution project. It was not difficult for engineers and designers of enterprises and scientific associations from the Consortium to stand on a par with foreign manufacturers of instruments for the oil and gas industry, and in most cases bypass them in terms of price and quality.

According to Artem Gerasin, the head of the Atmosfera Consortium project, the situation on the oilfield services market is not quite rosy. Oil executives began to realize that losses in oil production grew. In connection with the sanctions in this sector, there were large gaps in the supply of equipment, apparatus, therefore there is

a lag in the implementation of technologies and already replicated works that are being carried out at wells. One of the main tasks of the Consortium is to launch such projects and implement technologies that will optimize the costs of work.

One of the unique projects of the Consortium is the production of a PKS-5G-T unit with a flexible steel-polymer pipe (GSPT). Several prototypes were produced, and then tests were carried out on its own specialized equipment. And today this production is put on stream. The installation is necessary to solve a set of tasks:

Elimination of hydrate and paraffin deposits;

Bottom hole normalization including using aerated solutions;

Targeted chemical treatment of the

bottomhole formation zone and perforation intervals;

Sparing well killing operation;

Removing liquid from the bottom of gas wells;

Wellbore cleanup after hydraulic fracturing;

Delivery of instruments to horizontal sections of wells, geophysical surveys;

Trouble-free use of flexible steel-polymer pipe in wells with high hydrogen sulfide content;

Metrological support of projects and activities of the Atmosfera Consortium is carried out by the subsidiary Regionalnyy Metrologicheskiy Tsentr – Yugra LLC in Nizhnevartovsk. RMC Yugra is a full-fledged and independent project providing metrological support of oilfield service and geophysical enterprises in the regions.

The range of services provided by the Atmosfera Consortium is constantly expanding, and new partners are appearing in its structure. Specialists of its enterprises provide services to oilfield service companies in four regions: Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Yugra, Yamalo-Nenets Autonomous Okrug, the Tyumen and Tomsk regions.

“Now we are striving to create a single Ugra industrial cluster, which will help small innovative companies to introduce their developments and technologies at the customer’s facilities within the framework of the contracts that have already been contracted within the framework of the Atmosfera Consortium project,” says head of the Consortium Artem Gerasin about the current plan of events for 2020-2022. “The Ugra industrial cluster will become a unique production and technological site on the territory of a unique district with a rich history of geological exploration and harsh conditions of field work. We will supply intelligent equipment and machines that will allow producing additional tons of oil, increasing the extraction rate of black gold and simplifying the life of oil and gas companies in the Arctic vector of regional development.”

**Prepared by Olga Spichka**



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

#### Деловые советы:

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

#### Зарубежные ТПП:

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

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

#### Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

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

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





# БОЛЬШЕ САДОВ – ЧИЩЕ ВОЗДУХ!

ООО  
«АГРОФИРМА  
ДОНЕЦКАЯ  
ДОЛИНА»

Адрес:  
Россия, Ростовская область,  
г. Донецк.  
Тел.: +7 (903) 437-77-33.  
E-mail: [don.dolina@mail.ru](mailto:don.dolina@mail.ru)

---





# Тепло большой семьи

## АКЦИЯ ДЛЯ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ ПОДМОСКОВЬЯ

### Условия акции

- Для семей с пятью и более детьми –

Бесплатная диагностика,  
обслуживание и замена газового  
оборудования (при необходимости).

- Для семей с тремя и более детьми –

Льготная стоимость технического  
обслуживания внутридомового  
газового оборудования.

### Как принять участие в акции?



#### ПОЗВОНТЕ

по телефону горячей линии:

**8 (800) 200-24-09**



#### ОБРАТИТЕСЬ

в филиал «Мособлгаз»



#### ЗАПОЛНИТЕ

заявку-анкету на сайте

**[mosoblgaz.ru](http://mosoblgaz.ru)**

