

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

24/115 ноябрь 2020



With the  
support of the  
CCI of Russia

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

12+

ENG + РУС



## РОССИЯ – АСЕАН

**ВМЕСТЕ  
МЫ СМОЖЕМ  
TOGETHER  
WE CAN**

**ИНВЕСТИРУЙТЕ  
В ПОДМОСКОВЬЕ  
ODINTSOVO  
INVESTMENT  
DESTINATION:**

- TOURISM
- IT TECHNOLOGIES
- ENERGY
- SCIENCES
- AGRICULTURE

# IGOR KUCHERYAVYY

**President of Tronic Group of companies  
Director of Russian Malaysian High Tech Center**

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА ОДИНЦОВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ СТРАН АСЕАН



## СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ СОЮЗА ОТПП И ООО «КОВОРКИНГ ВЕСТ»

### ДЕЛОВАЯ ПЛАТФОРМА «РАБОТАЕМ С АСЕАН»:

- >>> Коворкинг среда, брендированная в национальных стилях стран АСЕАН
- >>> Шоурум для товаров из стран АСЕАН
- >>> Конференцзал с мультимедиа для онлайн выставок, конференций и B2B переговоров
- >>> Профессиональные консультации специалистов ВЭД



### КОНТАКТЫ:

Бизнес-центр "West East": Московская область, г.Одинцово, ул.Неделина, д.6А.

Ресепшн: +7 (499) 490-46-01

Аренда: +7 (495) 589-38-88

<https://westeast.biz>

## ОДИНЦОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

### ТЕМАТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА «РАБОТАЕМ ВМЕСТЕ С АЗИЕЙ»

**МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ О СРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ АЗИИ, НАЙТИ ТАМ ПАРТНЕРОВ.**

**ПРЯМОЕ ОБЩЕНИЕ С ПОСОЛЬСТВАМИ И ТОРГПРЕДСТВАМИ СТРАН АСЕАН В МОСКВЕ И ПОСОЛЬСТВАМИ И ТОРГПРЕДСТВАМИ РФ В СТРАНАХ АСЕАН**

- регулярные встречи с послами и торгпредами стран Асеан, и их деловыми кругами на нашей площадке
- информационные материалы о странах, которыми вы интересуетесь
- маркетинговые исследования по отраслям промышленности
- тематические круглые столы, семинары, мастер-классы
- организация участия в конференциях, деловых поездках, выставках в России и за рубежом

## ВЕСТ- ИСТ-ЗАПАД ПОВОРАЧИВАЕТСЯ ЛИЦОМ НА ВОСТОК

## ODINTSOVO CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY PRESENTS:

### BUSINESS MATCHING PLATFORM COLLABORATION WITH ASEAN COUNTRIES

#### UNIQUE OPPORTUNITIES AT OUR PLATFORM:

BUSINESS LIBRARY 'ALL ASEAN'  
UPDATED DATA BASE ON POTENTIAL PARTNERS IN ASEAN COUNTRIES  
DIRECT LINK TO BUSINESS COUNCIL AT ASEAN SECRETARIAT (JAKARTA)  
UNIQUE INTERNET WINDOW FOR COMMODITIES AND PRODUCTS FROM ASEAN (WWW.ASEAN.COM.RU)  
CONFERENCES AND BUSINESS TRIPS & EXHIBITIONS IN RUSSIA AND ASEAN COUNTRIES

#### КОНТАКТЫ

Одинцовской Торгово-промышленной Палаты /  
Odintsovo CCI contacts:

Сайт / web site: <https://odintsovo.tpprf.ru/ru>

Эл. почта/e-mail: [info@otpp.ru](mailto:info@otpp.ru)

Тел./phones: +7 (495) 599 7224, +7 (495) 599 1565

## BUSINESS MATCHING PLATFORM – "WORKING WITH ASEAN"

Russian Business Guide

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

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

12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**

**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Сергеевна Суворовская**

Редактор номера:

**София Антоновна Коршунова**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Владимировна Длугач**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции:

**143966, Московская область,**

**г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

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

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в*

*сфере связи, информационных технологий и массовых*

*коммуникаций. Свидетельство о регистрации*

*средства массовой информации ПИ № ФС77-65967*

*от 6 июня 2016.*

**Russian Business Guide № 24/115 Ноябрь 2020**

Подписано в печать 29.10.2020 г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Использованы фотографии:

**Александр Юрьевич Падежов**

Russian Business Guide

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

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

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

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **María Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966**

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

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

**Publisher: Business-Dialog Media LLC**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass*

*Media. The mass media registration certificate*

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

**Russian Business Guide № 24/115 November 2020**

Passed for printing on 29.10. 2020

Edition: **30000 copies**

**Open price**

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

## ОФИЦИАЛЬНО | OFFICIALLY

2

**ПРЕЗИДЕНТ ОДИНЦОВСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ВИКТОР ТАРУСИН:**

«ТПП ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ НАЙТИ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА»

PRESIDENT OF THE ODINTSOVO CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY VIKTOR TARUSIN:

"CCI HELPS BUSINESS TO FIND WAY OUT OF CRISIS"

4

**ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ И ПОЛНОМОЧНЫЙ ПОСОЛ ВЬЕТНАМА В РФ ГОСПОДИН НГО ДЫК МАНЬ:**

«СОТРУДНИЧЕСТВО АСЕАН – РОССИЯ: ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ»

THE AMBASSADOR OF VIETNAM TO THE RUSSIAN FEDERATION MR. NGO DUC MANH:

"ASEAN – RUSSIA COOPERATION: DYNAMIC DEVELOPMENT"

8

**АНДРЕЙ ИВАНОВ, ГЛАВА ОДИНЦОВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА:**

«ОДИНЦОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ – ТЕРРИТОРИЯ ОСМЫСЛЕННОГО РАЗВИТИЯ»

ANDREY IVANOV, HEAD OF THE ODINTSOVO CITY DISTRICT:

"THE ODINTSOVO CITY DISTRICT – THE TERRITORY OF CONSCIOUS DEVELOPMENT"

12

**ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ И ПОЛНОМОЧНЫЙ ПОСОЛ ТАИЛАНДА ГОСПОДИН ТАНАТИП:**

«НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 ТАИЛАНД И РОССИЯ ОБРЕТАЮТ НОВУЮ НАДЕЖДУ НА

РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ»

THE AMBASSADOR OF THAILAND MR. THANATIP: "AMID COVID-19 PANDEMIC THAILAND AND RUSSIA

ARE SEIZING A NEW HOPE FOR DEVELOPMENT OF RELATIONS"

14

**АЛЕКСАНДР ПОПОВ: «ИНДОНЕЗИЯ: ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В ЦИФРАХ И ФАКТАХ»**

ALEXANDER POPOV: "INDONESIA: EXPORT POTENTIAL IN NUMBERS AND FACTS"

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

20

**ИГОРЬ КУЧЕРЯВЫЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР TRONIC DIGITAL:**

«РОССИЙСКО-МАЛАЙЗИЙСКИЙ ЦЕНТР ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ: ТОЧКА ОПОРЫ ДЛЯ

РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В СЕРДЦЕ МАЛАЙЗИИ»

IGOR KUCHERYAVYY, CEO OF TRONIC DIGITAL: "RUSSIA-MALAYSIA HI-TECH CENTRE: A ONE-STOP

CENTRE TO FACILITATE RUSSIAN HI-TECH COMPANIES INITIATING BUSINESSES IN MALAYSIA"

## ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ | INDUSTRY LEADERS

26

**SELDON: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА БОЛЬШЕ НЕ МИФ**

SELDON: THE INTERNATIONAL DIGITAL ECOSYSTEM IS NOT A MYTH ANY LONGER

28

**BERCUT: ПОЛЁТ НАД МИРОМ**

BERCUT: FLYING OVER THE WORLD

30

**MG3: «МЫ СОЗДАЁМ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАРТНЁРОВ»**

MG3: "WE CREATE OPPORTUNITIES FOR PARTNERS"

32

**СЕВЕРО-УРАЛЬСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ: ПРОЕКТ МИРОВОГО УРОВНЯ**

**В ЗРЕЛОМ НЕФТЕНОСНОМ БАССЕЙНЕ**

NORTH URALIAN PETROLEUM COMPANY: INTRODUCING THE WORLD-CLASS OPPORTUNITY

IN THE MATURE BASIN

## ИНДЕКС КАЧЕСТВА | QUALITY INDEX

36

**«СПЛИТ»: ГЛАВНЫЙ КАПИТАЛ КОМПАНИИ – ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС**

SPLIT LLC: THE CORE ASSET OF THE COMPANY IS ITS HUMAN RESOURCE

40

**«МАРИН ИННОВАЦИИ»: «НАШИ ПЛАНЫ БЕЗБРЕЖНЫ, КАК МИРОВОЙ ОКЕАН!»**

MARINE INNOVATIONS: "OUR PLANS ARE AS BORDERLESS AS THE WORLD OCEAN!"

42

**НИЖЕГОРОДСКИЙ ИНСТИТУТ ПРИКЛАДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ –**

**НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ**

NIZHNY NOVGOROD INSTITUTE OF APPLIED TECHNOLOGIES IS A RELIABLE PARTNER OF OIL

INDUSTRY ENTERPRISES

44

**КАЛИНИНГРАДСКИЙ ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ: ЯНТАРЬ ПОД МИКРОСКОПОМ**

THE KALININGRAD AMBER COMBINE: AMBER UNDER A MICROSCOPE

48

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР ОВОЩЕВОДСТВА – 100 ЛЕТ РАЗВИТИЯ**

FEDERALNYY NAUCHNYY TSENTR OVOSHCHEVODSTVA – 100 YEARS OF DEVELOPMENT

54

**ГК «ЗАРЕЧНОЕ»: 10 ЛЕТ БЕЗУПРЕЧНОГО КАЧЕСТВА**

ZARECHNOE GROUP: 10 YEARS OF EXCELLENT QUALITY

56

**«ХЕЛИОС РУС»: ПОКРЫТИЯ, ДОСТОЙНЫЕ ДОВЕРИЯ**

HELIOS RUS: COATINGS YOU CAN TRUST

58

**«ФРАТТИ-ЭКСПОРТ»: КАЧЕСТВО – ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

FRATTI-EXPORT: QUALITY IS THE MAIN MEASURE FOR COSMETIC PRODUCTS



## Президент Одинцовской торгово-промышленной палаты Виктор Тарусин:

### «ТПП ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ НАЙТИ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА»

2020 год своим своеобразием во всех сферах жизни наверняка войдёт в историю как рубежный год. Мы будем ещё долго говорить о том, «как это было до COVID-19» и «как стало после COVID-19».

Сегодня весь мир живёт в неопределённости. С одной стороны, все надеются на скорейший выход из пандемии, а с другой – с тревогой готовятся ко второй волне.

Уже сейчас мы видим последствия временных ограничений работы для бизнеса. Больше всех пострадали малые и средние предприятия и индивидуальные предприниматели. По самым скромным оценкам мониторинга ситуации в рамках программы «Бизнес-барометр страны» Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, от 20 до 25% предприя-

тий МСП не пережили первую волну пандемии.

Усилия Правительства РФ по поддержке населения и бизнеса, конечно же, смягчили удар, но полностью погасить негативное влияние не смогли. Бизнесу нужно самостоятельно предпринимать активные шаги по реанимации и выходу из кризиса.

Одним из направлений такого развития мы видим возможность выхода на международные рынки, которые отчасти стали доступнее в связи с уходом многих кон-

курентов. А с другой стороны, предлагаем иностранным инвесторам интересные новые возможности по развитию своего бизнеса в Российской Федерации с существенной локализацией или участие в существующих проектах российских бизнесменов на партнёрской основе.

Пандемия, санкции, падение цен на нефть – это далеко не полный перечень бед, осложняющих инвестиционный климат сегодня. В такой обстановке наиболее перспективным для развития видится восточное направление – страны Юго-Восточной Азии. Вот уже более десяти лет мы говорим о повороте нашего бизнеса на Восток. Для стимулирования этого движения работают многочисленные институты поддержки. При ТПП РФ созданы многосторонние и двусторонние деловые советы: ДС Россия – АСЕАН, ДС Россия – Индонезия, ДС Россия – Таиланд, ДС Россия – Сингапур, ДС Россия – Малайзия, ДС Россия – Вьетнам, ДС Россия – Филиппины.

Государство создало Российский экспортный центр со страховым агентством «ЭКСПАР», работает Фонд поддержки ВЭД как на федеральном, так и на региональном уровне, в каждом регионе функционируют агентства регионального развития, существенную часть задач которых составляет работа по привлечению инвестиций, в том числе из-за рубежа. Конечно же, есть результаты. Но большинство успехов ассоциируется с крупным бизнесом и крупными инвестициями, осуществляемыми на межправительственном уровне. Наша задача – для средних и малых предприятий и бизнесменов создать возможности взаимодействовать со своими коллегами за рубежом, а для наших друзей из Юго-Восточной Азии – находить надёжных партнёров в Российской Федерации, в Московской области, особенно в Одинцовском городском округе.

Именно для этой цели Союз «Одинцовская торгово-промышленная палата» совместно с БЦ «Вест-Ист» создал рабочую платформу «Работаем вместе с Азией». Здесь представители российского бизнеса могут найти информацию о проектах и потенциальных партнёрах в странах АСЕАН, ознакомиться с образцами продукции из этих стран, встретиться вживую и виртуально с представителями торговых и дипломатических представительств, с коллегами из других стран.

Проект выпуска этого специального номера журнала Russian Business Guide – часть работы платформы. Цель данного номера – приоткрыть «окно возможностей» между нашей страной и странами Юго-Восточной Азии, помочь бизнесменам наших стран найти партнёров и увидеть новые горизонты развития своего дела в условиях «после COVID-19».

# President of the Odintsovo Chamber of Commerce and Industry Viktor Tarusin:

## “CCI HELPS BUSINESS TO FIND WAY OUT OF CRISIS”

**The year 2020 with its originality in all spheres of life will certainly go down in history as a milestone year. We will talk for a long time about “how it was before COVID-19” and “how it became after COVID-19”.**

Today the whole world lives in uncertainty. On the one hand, everyone hopes for an early end of the pandemic, and on the other, they are anxiously preparing for the second wave.

We are already observing the impact of temporary work restrictions on business. Small and medium-sized enterprises and individual entrepreneurs suffered the most. According to the most conservative estimates of the situation within the framework of the Business Barometer of the Country program of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, 20-25% of SMEs did not survive the first wave of the pandemic.

The efforts of the Government of the Russian Federation to support the population and business, of course, softened the blow, but could not completely extinguish the negative impact. Business needs to take active steps to reanimate and overcome the crisis independently.

We see the opportunity to enter international markets, which have become more accessible in part due to the leaving of many competitors as one of the directions of such development. On the other hand, we offer foreign investors new interesting opportunities for the development of their business in the Russian Federation with significant localization or participation in existing projects of Russian businessmen on a partnership basis.

Pandemic, sanctions, falling oil prices – this is not a complete list of troubles complicating the investment climate today. In such an environment, the most promising area for development is the eastern direction – the countries of Southeast Asia. For over ten years now we have been talking about turning our business to the East. Numerous support institutions are working to stimulate this movement. At the CCI of Russia, multilateral

and bilateral business councils have been created: BC Russia – ASEAN, BC Russia – Indonesia, BC Russia – Thailand, BC Russia – Singapore, BC Russia – Malaysia, BC Russia – Vietnam, BC Russia – Philippines.

The state has created the Russian Export Center with the insurance agency EXIAR, the Foreign Economic Activity Support Fund operates both at the federal and regional levels, regional development agencies operate in each region, their tasks are to attract investment, including from foreign investors. Of course, there are results. But most success is associated with big business and big investments made at the intergovernmental level. Our task is to create opportunities for medium and small enterprises and businessmen to interact with their colleagues abroad, and for our friends from Southeast Asia – to find reliable partners in the Russian Federation, in the Moscow region, especially in the Odintsovo urban district.

It is for this purpose that the Union Odintsovo Chamber of Commerce and Industry together with the business center West-East has created a working platform “Working together with Asia.” Here, representatives of Russian business can find information about projects and potential partners in ASEAN countries, get acquainted with product samples from these countries, meet live and online with representatives of trade and diplomatic missions, with colleagues from other countries.

This special issue of the Russian Business Guide magazine is part of the platform’s work. The purpose of this issue is to open a “window of opportunity” between our country and the countries of Southeast Asia, to help businessmen of our countries find partners and see new horizons for the development of their business in the “post COVID-19” conditions.





Чрезвычайный и Полномочный Посол Вьетнама в РФ Нго Дык Мань

## Сотрудничество АСЕАН – Россия: ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ

АССОЦИАЦИЯ ГОСУДАРСТВ  
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ (АСЕАН)  
АКТИВНО СОТРУДНИЧАЕТ С  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ.  
В 1996 ГОДУ РОССИЯ СТАЛА  
ОФИЦИАЛЬНЫМ ДИАЛоговым  
ПАРТНЁРОМ АССОЦИАЦИИ.  
ЗА ПРОШЕДШЕЕ ВРЕМЯ ДВУМ  
СТОРОНАМ УДАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ  
ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ПРОГРЕССА  
ВО МНОГИХ ОБЛАСТЯХ  
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.

14 ноября 2018 года в Сингапуре состоялся 4-й саммит АСЕАН – Россия, стороны приняли историческое решение поднять асеановско-российское партнёрство на стратегический уровень. Лидеры также одобрили документ о сотрудничестве в области обеспечения безопасности информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), направленный на повышение эффективности борьбы с преступностью в этой сфере и выработку единых подходов к поведению государств в информационном пространстве.

Одним из приоритетов отношений АСЕАН и России является сотрудничество в торгово-экономической и инвестиционной сферах. Экономическое сотрудничество между сторонами было укреплено благодаря регулярному диалогу и взаимодействию, таким как встреча старших экономических должностных лиц (SEOM), российские консультации

и консультации министров экономики АСЕАН (АЕМ) – Россия. На 6-м заседании АЕМ – Россия, состоявшемся 11 сентября 2017 года, министры одобрили пересмотренную дорожную карту торгово-инвестиционного сотрудничества АСЕАН – Россия, а также её рабочую программу на период после 2017 года. Программа работы на этот период включает, в частности, регулярные диалоги, а также различные проекты в области технологий, продовольствия и сельского хозяйства, транспорта, энергетики, туризма, малого и среднего предпринимательства (МСП) и содействие развитию деловых контактов.

Благодаря тесному взаимодействию компетентных органов и динамике деловых партнёров экономическое сотрудничество России и АСЕАН достигает положительных результатов. Товарооборот между двумя сторонами в 2019 году увеличился на 28% по сравнению

с 2016 годом и составил около 18 млрд долларов, а прямые иностранные инвестиции из России в АСЕАН составили 45 млн долларов. Основные импортно-экспортные продукты обеих сторон расширены и разнообразны. АСЕАН является одним из ведущих поставщиков на российский рынок многих товаров с большим объёмом, таких как сельскохозяйственная продукция, текстиль, обувь, компьютеры, смартфоны, электронные устройства и др. Между тем страны АСЕАН импортируют из России самые разнообразные товары: нефть, нефтепродукты, уголь, полезные ископаемые, металл, машины, оборудование, запасные части, автомобили, пшеницу, морепродукты, древесину, мясо и др.

Число туристов, прибывших из России в АСЕАН в 2018 году, составило 2,5 млн, что больше по сравнению с 2,3 млн в 2017 году. Сотрудничество АСЕАН – Россия в области туризма по-прежнему поощряется путём регулярных консультаций. Также был разработан и успешно реализован ряд проектов по продвижению туризма: в частности, учебные курсы по русскому языку для туроператоров АСЕАН, проект по разработке ИКТ-платформы для обеспечения безопасности путешественников...

17 июня 2020 года на специальном совещании по вопросам реагирования на вызовы пандемии коронавируса в формате видеоконференции министры иностранных дел России и стран АСЕАН договорились усилить сотрудничество в продвижении российско-асеановского стратегического партнёрства, разработке совместных мер для противодействия



Премьер-министр Вьетнама Нгуен Суан Фук встретился с президентом России Владимиром Путиным на юбилейном саммите АСЕАН – Россия в Сочи в 2016 году

пандемии и минимизации её социально-экономических последствий.

28 августа 2020 года состоялась ежегодная консультация министров экономики Россия – АСЕАН в формате видеоконференции под сопредседательством Чан Туан Ань, министра промышленности и торговли Вьетнама, и Владимира Ильичева, заместителя министра экономического развития Российской Федерации. В ходе заседания партнёры уделили особое внимание обмену лучшими практиками по восстановлению экономик. Стороны представили меры, принятые на национальных уровнях для стабилизации ситуации с распространением COVID-19 и оказания помощи населению и пострадавшим отраслям экономики. Обсуждали реализацию совместных проектов в рамках Рабочей программы по торгово-инвестиционному сотрудничеству и договорились наращивать сов-

местное взаимодействие по ключевым направлениям экономической повестки: это инфраструктура, сельское хозяйство, энергетика, цифровая экономика и финансы, «умные города».

В сложном контексте пандемии COVID-19, которая затрагивает не только здоровье людей, но и социально-экономическую ситуацию в наших странах, мы твёрдо убеждены, что АСЕАН и Российская Федерация должны сделать всё возможное для поддержания и развития торгового и инвестиционного сотрудничества, чтобы предотвратить потенциальный экономический спад.

Социалистическая Республика Вьетнам, являясь крупнейшим торгово-экономическим партнёром Российской Федерации в АСЕАН и председателем АСЕАН в 2020 году, будет тесно сотрудничать с Российской Федерацией по реализации поставленных сторонами целей и программ.



ASEAN – Russia summit participants adopt sochi declaration

**THE ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATIONS (ASEAN) ACTIVELY COOPERATES WITH THE RUSSIAN FEDERATION. IN 1996 RUSSIA HAS BECOME AN OFFICIAL DIALOGUE PARTNER OF THE ASSOCIATION. SINCE THEN, THE TWO PARTIES HAVE MADE SIGNIFICANT PROGRESS IN MANY AREAS OF THE RELATIONSHIP.**



## ASEAN – Russia cooperation: DYNAMIC DEVELOPMENT

On November 14, 2018, the 4th ASEAN – Russia summit was held in Singapore, the parties made a historic decision to raise the ASEAN – Russia partnership to a strategic level. The Leaders also approved a document on cooperation in the field of security of and in the use of information and communication technologies (ICT),

aimed at improving the effectiveness of the fight against crime in this area and developing common approaches to the behavior of States in the information space.

One of the priorities of relations between ASEAN and Russia is cooperation in the trade, economic and investment

spheres. Economic cooperation between ASEAN and Russia has been strengthened through regular dialogue and interaction, such as the meeting of senior economic officials (SEOM), Russian consultations and the consultation of ASEAN Economic Ministers (AEM) – Russia. At the 6th AEM – Russia meeting, held on September 11,



2017, the Ministers approved the revised roadmap for Russia – ASEAN trade and investment cooperation, as well as its working program for Russia – ASEAN trade and investment cooperation beyond 2017. The post-2017 Work Programme includes, among others, regular dialogues, as well as various projects in the fields of technology, food and agriculture, transport, energy, tourism, small and medium-sized enterprises (SMEs) and promotion of business contacts.

Thanks to the close interaction of the competent authorities and the dynamics of business partners, economic cooperation between Russia and ASEAN is achieving positive results. The trade turnover between the two sides in 2019 increased by 28% compared to 2016 and amounted to about \$18 billion, while foreign direct investment from Russia to ASEAN amounted to \$45 million. The main import-export products of the two sides are expanded and diverse. ASEAN is one of the leading suppliers to the Russian market of many products with a large volume, such as agricultural products, textiles, shoes, computers, smartphones, electronic devices, etc. Meanwhile, the ASEAN countries import a variety of products from Russia, such as oil, petroleum products, coal, minerals, metal, machinery, equipment, spare parts, automobiles, wheat, seafood, wood, meat, etc.

The number of visitor arrivals from Russia to ASEAN in 2018 was 2.5 million, an increase compared to the 2017 figures at 2.3 million. ASEAN – Russia cooperation in tourism continues to be promoted through regular consultations. A number of projects on tourism promotion were also developed and successfully implemented, namely training courses on Russian language for ASEAN tour operators and a project to develop an ICT platform to



provide travelers safety...

On June 17, 2020, at a special meeting on responding to the challenges of the coronavirus pandemic in the format of a videoconference, the foreign Ministers of Russia and ASEAN countries agreed to strengthen cooperation in promoting the Russian – ASEAN strategic partnership, developing joint measures to counter the pandemic and minimize its socio-economic consequences.

On August 28, 2020, the annual consultation of the ASEAN – Russia Economic Ministers was held in the format of videoconferences, co-chaired by Minister of Industry and Trade of Vietnam Tran Tuan Anh, and Deputy Minister of economic development of Russian Federation Vladimir Ilyichev. During the meeting, the partners paid special attention to the exchange of best practices on economic recovery. The parties presented measures taken at the national level to stabilize situation with the spread of COVID-19 and provide assistance

to the population and affected sectors of the economy. The parties discussed implementation of joint projects within the framework of the working program on trade and investment cooperation and agreed to increase joint cooperation in key areas of economic agenda: infrastructure, agriculture, energy, digital economy and finance, and “smart cities”.

In the complicated context of the COVID-19 pandemic, which affects not only human health, but also socio-economic situation in our countries, we strongly believe that ASEAN and the Russian Federation need to try our best to maintain and develop trade and investment cooperation to prevent potential economic slowdown.

The Socialist Republic of Vietnam, as the largest economic partner of the Russian Federation in ASEAN and Chair of ASEAN in 2020, will work closely with the Russian Federation in implementing the goals and programs reached by the parties.



The annual consultation of the ASEAN – Russia Economic Ministers was held in August 2020

# ОДИНЦОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ – ТЕРРИТОРИЯ ОСМЫСЛЕННОГО РАЗВИТИЯ



*Андрей Робертович Иванов, глава Одинцовского городского округа*

**О**динцовский городской округ является одним из наиболее развитых и густонаселённых муниципалитетов Московской области. Сегодня его по праву называют одной из жемчужин Подмоскovie. Сочетание красивой природы, богатой истории и гармоничного экономического развития позволило создать здесь уникальное, по-настоящему инновационное пространство для жизни, работы и творческого роста в самом широком смысле этого слова.

Административным центром муниципалитета является город Одинцово. Площадь округа – 1258 км<sup>2</sup>. На его территории расположено 236 населённых пунктов. Население – 332 тысячи человек. При численности трудоспособного населения 177 тысяч человек в экономике округа занято всего 139 тысяч. Значительный кадровый потенциал позволяет без труда комплектовать новые предприятия квалифицированными сотрудниками.

В муниципалитете реализуются инфраструктурные проекты в сфере электро- и газоснабжения. Реконструкция объектов электросетевого хозяйства и газоснабжения позволяет проводить технологическое присоединение крупных потребителей в сжатые сроки. В 2019 году АО «Мособлгаз» ввело в эксплуатацию важнейший газопровод-связку, который повысил качество газоснабжения всего муниципалитета. Бесперебойную подачу газа теперь обеспечивает подключение газораспределительных сетей ГРС «Голи-

цыно» к кольцевому газопроводу города Москвы.

Одинцовский округ отличает хороший логистический потенциал. По его территории проходят пути Московской железной дороги и несколько оживлённых автодорог. Минское шоссе – автодорога М1 «Беларусь». Трасса является частью европейского маршрута Е30 и азиатского маршрута АН6. Центральная кольцевая автомобильная дорога (ЦКАД) – масштабный инфраструктурный проект. После его завершения в 2021 году с территории округа откроется удобный выход ко всем ключевым элементам Московского транспортного узла.

Преимущества ведения бизнеса на территории округа оценили многие крупные компании с мировым именем. В муниципалитете сегодня располагаются производственные и офисные площадки Valio, Marr Russia, Одинцовской кондитерской фабрики (бренд «Коркунов» принадлежит компании Mars, Inc.), DoorHan,





«КОМУС-упаковки» и других. В 2019 году объём отгруженных товаров по крупным и средним предприятиям составил 59,4 миллиарда рублей.

Привлекательной для бизнеса является кадастровая стоимость земельных участков: промышленность – от 2100 до 3700 рублей за м<sup>2</sup>; объекты торговли – от 2800 до 5500 рублей за м<sup>2</sup>; дома ИЖС – от 2000 до 2400 рублей за м<sup>2</sup>. Средняя ставка аренды офисных площадей – 1156 руб./м<sup>2</sup> в месяц, производственных площадей – 421 руб./м<sup>2</sup> в месяц. На уровне администрации муниципалитета осуществляются адресное сопровождение и обеспечение режима наибольшего благоприятствования для любых крупных проектов.

В 2016 году в Одинцово был «развёрнут» кампус одного из самых престижных вузов России – университета «МГИМО». На его площадке реализуются комплексные многоуровневые учебные программы, позволяющие получать качественное бизнес-образование. Выпускники университета востребованы в компаниях – лидерах мировой экономики.

Дополнительный мощный синергетический эффект дало слияние в 2019 году Одинцовского муниципального района и города Звенигорода в единый городской округ. Сегодня перед муниципальным образованием открываются перспективы в самых разных сферах, сопряжённых с современными инфраструктурными, научными и социально-культурными проектами. Руководство округа поставило перед собой амбициозную задачу – вывести муниципалитет на первое место в Московской области. И создание благоприятного инвестиционного климата и условий экономического роста находится в числе безусловных приоритетов органов местного самоуправления.





# The Odintsovo City District – the territory of conscious development

**T**he Odintsovo City District is one of the most developed and densely populated municipalities in the Moscow Region. Today it is rightly called one of the gems of the Moscow region. The fusion of beautiful nature, rich history and harmonious economic development has resulted in a unique, truly innovative space for life, work and creative growth in the broadest sense of the word.



The administrative centre of the municipality is the city of Odintsovo. The area of the district is 1258 km<sup>2</sup>. There are 236 settlements on its territory. The population is 332 thousand people. With a working population of 177 thousand people, the economy of the Odintsovo District employs only 139 thousand people. The significant human resources potential makes it possible to easily recruit qualified employees to new companies.

The municipality implements infrastructure projects in the field of electricity and gas supply. Reconstruction of power grid and gas supply facilities makes it possible to connect major consumers even in a tight schedule. In 2019 Mosoblgaz put into operation the most important gas communication pipeline, which improved the quality of gas supply to the whole municipality. The uninterrupted supply of gas is now ensured by connecting the gas distribution networks of the Golitsyno gas distribution station to the Moscow ring gas pipeline.

The Odintsovo District has good logistics potential. Its territory is covered by the Moscow Railway and several busy highways. Minsk Highway – M1 Highway (Belarus). The highway is a part of the European E30 route and the Asian AH6 route. The Central Ring Road (CRR) is a large-scale infrastructure project. After its completion in 2021, the district will have a convenient access to all key elements of the Moscow transport hub.

The advantages of doing business in the district have been appreciated by many major world-renowned companies. The municipality now houses the production and office facilities of Valio, Marr Russia, the Odintsovo Confectionery Factory (the Korkunov brand belongs to Mars, Inc.), DoorHan, KOMUS-Upakovka and others. The volume of goods shipped by large and medium-sized companies in 2019 was 59.4 billion roubles.

The cadastral value of land plots is attractive for business: production – from 2100 to 3700 rubles per m<sup>2</sup>; commercial objects – from 2800 to 5500 rubles per m<sup>2</sup>; private housing projects- from 2000 to 2400 rubles per m<sup>2</sup>. Average rental rate of office space – 1156 RUB/m<sup>2</sup> per month, production space – 421 RUB/m<sup>2</sup> per month. At the level of municipal administration, targeted support and most-favourable conditions are provided for any major projects.

In 2016, the Odintsovo campus of MGIMO University, one of the most prestigious universities in Russia, was deployed. Comprehensive multi-level training programmes are being carried out at its site to provide high-quality business education. University graduates are in demand in the leading companies of the world economy.

The merger of the Odintsovo municipal district and the city of Zvenigorod into a single urban district in 2019 had an additional powerful synergy effect. Today, the municipality has prospects in a wide range of fields, which are associated with modern infrastructural, scientific, social and cultural projects. The management of the district has set itself an ambitious goal – to bring the municipality to the first place in the Moscow Region. Creation of a favourable investment climate and the conditions for economic growth are among the unconditional priorities of local authorities.



## НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ COVID-19

# ТАИЛАНД И РОССИЯ ОБРЕТАЮТ НОВУЮ НАДЕЖДУ НА РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ



Посол Танатип  
Ambassador Thanatip

Так, например, 30 сентября 2020 года государственные служащие, предприниматели и учёные приняли участие в совместном видеосеминаре России – АСЕАН «Меры России и стран АСЕАН по противодействию COVID-19 и восстановлению экономики» для выработки общего подхода к преодолению негативных последствий пандемии в экономике и социальной сфере.

Говоря про экономическую сферу: двусторонняя торговля замедлилась во время пандемии, что мешает достижению поставленной обоюдной цели по увеличению тайландско-российского товарооборота до 10 млрд USD. Сфера услуг в Таиланде, в частности туризм, просела, что стоило национальной экономике –8,5% роста. Таиланд, будучи страной, в которой вклад в ВВП от туристической отрасли составляет 17,7%, заинтересован

Несмотря на вынужденные отмены личных встреч между представителями Таиланда и России из-за пандемии COVID-19, двусторонние тайландско-российские контакты продолжают поддерживаться благодаря онлайн-встречам, форумам и конференциям. Представители как государственного, так и частного сектора находят новые возможности для поддержания и развития отношений в условиях коронавирусных ограничений и препятствий.

в российских туристах, составляющих самую большую часть среди европейцев на тайских курортах. В 2019 году почти 1,5 млн граждан России прибыло в Таиланд с целью туризма. Тем не менее Таиланд, балансируя между обеспечением безопасности здоровья своих граждан и экономическими задачами, постепенно открывается иностранным гостям. Россия тоже выборочно возобновляет воздушное сообщение с некоторыми государствами и открывает границы для туристов из этих стран.

Россия и Таиланд также поддерживают отношения в технологической сфере. Недавно Таиланд приобрёл российские вертолёты Ми в гражданских целях для ликвидации последствий стихийных бедствий. На данный момент Таиланд и Россия находятся в процессе установления Центра технического обслуживания, ремонта и эксплуатации для данных вертолётов в Таиланде. За последние годы Россия также поставила несколько самолётов Sukhoi Superjet в Таиланд. Частный сектор Таиланда проявляет интерес и к пассажирским самолётам российского производства, включая модель перспективного двухдвигательного самолёта MC-21.

В энергетическом секторе тоже ведётся обоюдная работа. Ещё в декабре 2018 года

министр энергетики Российской Федерации Александр Новак заявил, что Таиланд заинтересован в сотрудничестве с крупнейшими российскими энергетическими компаниями «Новатэк», «Роснефть» и «Газпром нефть» по вопросу поставок сжиженного природного газа (СПГ) в королевство. С того момента удалось добиться результата: несколько частных компаний Таиланда приехало в Россию на встречи для обсуждения деловых возможностей с этими российскими компаниями. В настоящее время, когда мировая цена на СПГ существенно снижается, Таиланд предложил российской стороне, обладающей преимуществом из-за более низких производственных издержек, рассмотреть возможность инвестирования в сектор СПГ в Таиланде в форме совместных предприятий. Говоря о сотрудничестве в плоскости атомной энергетики: Правительство Таиланда всё ещё находится на стадии оценки потенциальных издержек, рисков и преимуществ этого вида энергии, для того чтобы оценить возможность строительства атомной электростанции в Таиланде.

На фоне глобального эпидемиологического кризиса Таиланд и Россия укрепляют сотрудничество в сфере здравоохранения и фармакологии. Принимая во внимание производство Россией «Спутник V» и других вакцин от COVID-19, а также препаратов для лечения коронавирусной инфекции, Таиланд проявляет значительный интерес к успеху России в разработке вакцины «Спутник V». В частности, недавно была телеконференция между представителями Тайландского института вакцин и Центром эпидемиологии и микробиологии имени Н. Ф. Гамалеи с целью обсуждения потенциального сотрудничества и приобретения Таиландом этой вакцины.

Несмотря на глобальный кризис, вызванный пандемией COVID-19, отношения Таиланда и России не только не остановились в росте, но и продолжили развиваться в новом формате и в новых областях.



Встреча между Его Превосходительством Послом Танатипом и г-ном Равилем Ахметшиным, заместителем премьер-министра/полномочным представителем Республики Татарстан, в представительстве Татарстана в Москве, 7 ноября 2019 года.

Meeting between H.E. Amb. Thanatip and Mr. Ravil Akhmetshin, Deputy Prime Minister/Plenipotentiary Representative of the Republic Tatarstan on 7 November 2019 at the representative office of Tatarstan in Moscow.

## AMID COVID-19 PANDEMIC

# THAILAND AND RUSSIA ARE SEIZING A NEW HOPE FOR DEVELOPMENT OF RELATIONS

Despite the forced cancellations of personal meetings between representatives of Thailand and Russia due to the COVID-19 pandemic, bilateral Thai-Russian contacts continue to be maintained through online meetings, forums and conferences. Representatives of both the public and private sectors are finding new opportunities to maintain and develop relationships amidst coronavirus restrictions and obstacles.



*Ambassador Thanatip participated in an online conference between representative of Gamelaya Institute, Russian Direct Investment Fund, and National Vaccine Institute of Thailand on possible cooperation regarding COVID-19 vaccine, Sputnik V.*

*Посол Танатип принял участие в онлайн-конференции между представителями Института Гамалеи, Российского фонда прямых инвестиций и Национального института вакцин Таиланда по возможному сотрудничеству в отношении вакцины против COVID-19 «Спутник V».*

For example, on 30 September 2020, state officers, entrepreneurs and scientists will take part in the joint Russia-ASEAN video seminar “Measures of Russia and the ASEAN countries to counter COVID-19 and to recover economies” in order to develop a common approach to overcome the negative consequences of the pandemic on the economy and social sphere.

Speaking about the economic sphere, the bilateral trade slowed down during the pandemic, which hinders the achievement of the set mutual goal of increasing the Thai-Russian trade to USD 10 billion. The service sector in Thailand, in particular tourism, also sagged by costing the national economy – 8.5% growth. Thailand, as a country with a 17.7% contribution to GDP from the tourism industry, is interested in Russian tourists, who make up the largest proportion of Europeans in Thai resorts. In 2019, almost 1.5 million Russian citizens arrived in Thailand for tourism purposes. Nevertheless,

Thailand, balancing between ensuring the safety of the citizens’ health and economic objectives, is gradually opening up to foreign visitors. Russia also selectively resumes air traffic with some states and opens borders for tourists from these countries.

Russia and Thailand also maintain relations in technology. Thailand recently acquired Russian Mi helicopters for civilian uses in disaster alleviation mission. Thailand and Russia are currently in the process of establishing a Maintenance, Repair and Operations Center for these helicopters in Thailand. Russia has also supplied several Sukhoi Superjets to Thailand in recent years. The private sector of Thailand is also showing interest in Russian-made passenger aircraft, including the model of the promising twin-engine aircraft MC-21.

Mutual work is also underway in the energy sector. Back in December 2018, the Minister of Energy of the Russian

Federation Alexander Novak said that Thailand is interested in cooperation with the major Russian energy companies Novatek, Rosneft and Gazprom Neft on the supply of liquefied natural gas (LNG) to the Kingdom. Since then, the result has been achieved: several private Thai companies have come to Russia for meetings to discuss business opportunities with these Russian companies. At present, when the world price of LNG is significantly decreasing, Thailand encouraged the Russian side, which has the advantage of lower production costs, to consider investing in the LNG sector in Thailand in the form of joint ventures. Talking about cooperation in the field of nuclear energy, the Thai Government is still at the stage of assessing the potential costs, risks and benefits of this type of energy in order to assess the feasibility of building a nuclear power plant in Thailand.

Amid the global epidemiological crisis, Thailand and Russia are strengthening cooperation in the field of health and pharmacology. Taking into account Russia’s production of Sputnik V and other COVID-19 vaccines, as well as drugs for the treatment of coronavirus infection, Thailand has shown significant interest in Russia’s success in developing the Sputnik V vaccine. In particular, there was recently a teleconference between representatives of the Thailand Vaccine Institute and the Gamaleya Center for Epidemiology and Microbiology to discuss potential cooperation and Thailand’s purchase of the vaccine.

Despite the global crisis caused by the COVID-19 pandemic, relations between Thailand and Russia not only did not stop growing, but also continued to develop in a new format and in new areas.



*Ambassador Thanatip with the member of Thai business group discussed with the governor of Sakhalin region. Посол Танатип и участники тайской бизнес-группы ведут переговоры с губернатором Сахалинской области.*



## ИНДОНЕЗИЯ: экспортный потенциал в цифрах и фактах

Для среднего россиянина Индонезия – далёкая и крайне экзотическая страна. Наше представление о ней сводится к ряду ярких образов: вечнозелёные экваториальные леса, вулканические острова Тихоокеанского огненного кольца, яванский обезьяночеловек, неолитические мегалиты Явы и древний храм Боробудур; мангровые заросли, деревья гевеи, какао и масличные пальмы, комодский варан и бабирусса; балийский батик, театр теней ваянг, ритуальные яванские кинжалы крысы... Соотечественники постарше, может, вспомнят противостояние Сукарно и Сухарто. В общем, очень красочно, завораживающе, но туманно и далеко от передовых технологий. Между тем современная Республика Индонезия относится к так называемой «Группе одиннадцати», объединяющей наиболее перспективные в экономическом плане развивающиеся страны мира, и активно экспортирует свою продукцию, в том числе и высокотехнологичную.



*Александр Попов, старший научный сотрудник Института востоковедения РАН, к. э. н., председатель Комиссии по сотрудничеству с партнёрами в Индонезии Московской ТПП*

Индонезия – мировой лидер в производстве пальмового масла из плодов масличной пальмы, под которую здесь занято 14,7 млн га. Производство масла в стране в 2019 году составило 45,9 млн тонн. Пальмовое масло – главный экспортный товар Индонезии. В 2018 году его продажи за рубеж принесли ей 17,9 млрд \$, в том числе регионом Суматра – 13,2 млрд \$, из которых 7,1 млрд \$ пришлось на провинцию Риау, 2,7 млрд \$ – на Северную Суматру, больше миллиарда обеспечили Западная Суматра и Лампунг. Более 1,9 млрд \$ составил экспорт пальмового масла с Калимантана, где почти половина этой суммы, 913 млн \$, пришлось на Южную Калимантан.

На основе пальмового масла в Индонезии производятся ценные жиры типа маргарина. По их экспорту Ява превалирует над Суматрой, а самым крупным экспортёром является провинция Восточная Ява – 464 млн \$. На Суматре лидирует провинция Северная Суматра – 419 млн \$.

А вот в производстве биодизеля на основе пальмового масла лидирует Суматра – более 700 млн \$. Растительное, в первую очередь пальмовое, масло и

различные жиры, произведённые на его основе, – основные позиции индонезийского экспорта в Россию. В 2018 году при общем экспорте в 1 млрд \$ на них пришлось больше половины.

Другой крупный экспортный товар плантационного хозяйства Индонезии – натуральный каучук. Под гевею в стране занято 3,7 млн га, а производство, преимущественно в виде каучуковой крошки, составило в 2019-м 3,4 млн тонн – второй показатель в мире после Таиланда.

Стоимость экспорта каучука в 2018 году составила около 4 млрд \$. На Суматре крупными его экспортёрами являются все провинции, за исключением провинции Архипелаг Риау (Кепри). Общая стоимость суматранского экспорта каучука в 2018-м составила 3,4 млрд \$, из них 1,5 млрд \$ пришлось на провинцию Южная Суматра и 727 млн \$ – на Северную Суматру. Крупным экспортёром каучука является также Калимантан, доход от его экспорта в 2018 году составил более 570 млн \$.

По производству кофе Индонезия занимает 4 место в мире, уступая Бразилии, Вьетнаму и Колумбии. В 2019 году под

кофе было занято 1,3 млн га, а производство составило 761 тыс. тонн. В 2018-м стоимость его экспорта была около 1,4 млрд \$. Крупнейшими поставщиками кофе на мировой рынок являются суматранские провинции: Северная Суматра, Лампунг и Ачех, а также Восточная Ява.

В производстве какао-бобов Индонезия уступает лишь Кот-д'Ивуару и Гане: 784 тыс. тонн в 2019 году, причём наращивается экспорт какао-продуктов. Лидер по нему – Архипелаг Риау, где на острове Батам создана крупная промышленная зона. В 2018-м экспорт какао-продуктов оттуда составил 320 млн \$, что более чем в 1,5 раза превзошло аналогичный показатель Западной Явы (202 млн \$). Ещё один крупный поставщик какао – Южный Сулавеси (94 млн \$).

Индонезия остаётся мировым лидером и в производстве специй. В 2019-м тут произведено 141 тыс. тонн гвоздики против 11 тыс. тонн на Мадагаскаре и 44 тыс. тонн мускатных орехов против 24 тыс. в Гватемале. Однако страна почти в два раза уступила Вьетнаму в производстве перца: 85 тыс. против 163 тыс. тонн. Главными регионами производства специй,

включая также корицу и ваниль, являются провинции Явы, экспорт которой в 2018 году превысил 300 млн \$. Две трети его пришлось на Восточную Яву. При этом экспорт специй с Молуккских островов (из-за чего когда-то началась колонизация всего архипелага) в значительной мере потерял значение.

Что касается рыбы и морепродуктов, в 2017 году в морях Индонезии добыто 6,6 млн тонн рыбы, 400 тыс. тонн креветок и 9,7 млн тонн водорослей. Улов рыбы в пресноводных водоёмах составил 468 тыс. тонн; в садках на суше произведена 51 тыс. тонн креветок. Главную роль в их экспорте играет Ява, в 2018 г. экспортировавшая рыбы и морепродуктов на 2,1 млрд \$. Рыбный экспорт Суматры дал более 600 млн \$. Из других районов можно отметить Бали (144 млн \$), Южный Сулавеси (135 млн \$), а также Северный Калимантан (более 100 млн \$).

О нефти: хотя Индонезия является нетто-импортёром нефти и нефтепродуктов, некоторые её регионы остаются крупными производителями и экспортёрами. В 2018 году экспорт нефти и нефтепродуктов Индонезией составил 7,4 млрд \$, из них 2,7 млрд \$ обеспечила провинция Риау на Суматре. Крупными экспортёрами являются также Восточная Ява (1,25 млрд \$), Восточный Калимантан (365 млн \$) и Центральный Сулавеси (219 млн \$).

Крупнейшими экспортёрами сжиженного природного газа и попутного нефтяного газа в Индонезии являются Восточный Калимантан (2,9 млрд \$ в 2018-м) и провинция Западное Папуа (2,7 млрд \$), где газ добывается в кабупатенах Телук-Бинтуни и Фак-Фак при участии «Бритиш Петролеум». В суматранском регионе крупным экспортёром газа является провинция Джамби (1,6 млрд \$), а ещё одним крупным центром экспорта газа (2018 г. – 1,25 млрд \$) становится провинция Центральный Сулавеси, где газ добывается в кабупатене Бангей при участии японской «Мицубиси» и перерабатывается на заводе «Донги-Сеноро». Общая стоимость экспорта газа Индонезией в 2018 году составила 10,3 млрд \$.

По добыче угля на 2018 год (461 млн тонн) Индонезия была на 5 месте, уступая Китаю, Индии, США и Австралии. В 2019-м производство выросло до 558 млн тонн. Уголь добывается в основном на Суматре и Калимантане. В 2018 году экспорт каменного угля оттуда оценивался в 12,7 млрд \$, при общей стоимости национального экспорта – 20,6 млрд \$. Южный Калимантан продал на 4,1 млрд \$ каменного угля, Центральный – на 1,1 млрд \$, Северный – на 926 млн \$. Примерно на этом же уровне (958 млн \$) находится экспорт крупнейшего производителя суматранского региона – Южной Суматры. Перспективным районом экспорта угля может стать и Папуа.

Именно на Папуа приходится основная часть экспортируемой Индонезией в виде концентрата медной руды, добычу и экспорт которой осуществляет компания «ПТ Фрипорт Индонезия». В 2018-м она вывезла медного концентрата на 3,8 млрд \$. Вторым крупным районом производства медной руды является провинция Западная Нуса-Тенгара. Там, на острове Сумбава, разработку золотомедного месторождения Бату Хиджау осуществляла американская компания «Ньюмонт», продавшая свою долю в «ПТ Ньюмонт Нуса-Тенгара» индонезийской компании «ПТ Медко Энерги Интернейшнл Тбк». В 2018 году экспорт медного концентрата с Сумбавы составил 429 млн \$. Производимый на Сумбавае и Папуа, он частично перерабатывается на заводе в Гресике, в Восточной Яве. Завод этот производит катодную медь, экспорт которой в 2018 году превысил 1 млрд \$.

Ещё одним минералом, сосредоточенным в одном районе, является оловосодержащая руда, добываемая в провинции Архипелаг Бангка-Белитунг, где и осуществляется выплавка из неё олова. В 2018-м его было экспортировано оттуда на 1,4 млрд \$. Производство олова Индонезией в том году составило 82,8 тыс. тонн, а в 2019-м – 84 тыс. тонн, что стало вторым результатом в мире после Китая.

Добыча и переработка никелевой руды сосредоточены на Сулавеси и в провинции Северное Молукку. Введённый в 2014 году запрет на экспорт необработанной руды способствовал развитию промышленности по её переработке и производству ферроникеля, преимущественно с участием китайского капитала, построившего крупные мощности в Моровали (Центральный Сулавеси) и Кендари (Юго-Восточный Сулавеси). В последней, в кабупатене Колака, много лет работает аналогичное предприятие госкомпании «Антам», основная часть продукции которого экспортируется. Общая стоимость экспорта ферроникеля из провинции составила 767 млн \$. В Южном Сулавеси, в кабупатене Сороако, действует завод «дочки» бразильской «Вале» – «ПТ Вале Индонезия» по производству никелевого файнштейна, целиком идущего на экспорт (в 2018-м – 777 млн \$). Также на острове Оби, близости от Хальмахеры, индонезийской компанией «Харита» был построен ферроникелевый завод, экспорт продукции которого в 2018-м составил 316 млн \$.

Алюминий производится в провинции Северная Суматра, на заводе госкомпании «Иналюм», и частично идёт на экспорт (в 2018 году – 131,6 млн \$). Второй завод «Иналюма» планируется построить в Северном Калимантане на базе каскада гидроэлектростанций, которые будут воз-

водить с участием китайского капитала.

Индонезия достигла в последние годы значительных успехов и в чёрной металлургии, особенно в период новой индустриализации, когда в кабупатене Моровали силами китайской «Цинсян групп» был построен металлургический комплекс по производству нержавеющей стали с использованием создаваемого здесь же ферроникеля. Металлургический кластер возник также в Восточной Яве усилиями китайского капитала и индийского магната Миттала. Наконец, ещё в период правления президента Сухарто в Чилегоне, Западная Ява, был построен крупный металлургический комплекс, ТЭО которого разрабатывалось до госпереворота 1965 г. советскими специалистами. В настоящее время, продолжая импортировать значительную часть металлургической продукции, Индонезия сама постепенно превращается в крупного её экспортёра. Стоимость экспорта в 2018 году составила: Сулавеси – 3,3 млрд \$; Ява – 1,7 млрд \$, в том числе Чилегонский металлургический комбинат – 978 млн \$. Третьим центром экспорта является провинция Архипелаг Риау (Кепри), экспорт металлопродукции из неё в 2018 г. составил 658 млн \$.

Нефтехимическая промышленность Индонезии преимущественно сосредоточена на Яве, экспорт продукции которой (полимеров, изделий из пропилена, поливинилхлорида, пластика) в 2018-м составил 2,9 млрд \$. Суматра обеспечивает производство в Индонезии целлюлозы и её экспорт (в 2018 г. – 2,6 млрд \$). При этом производство на основе целлюлозы бумаги, картона и изделий из них в большей степени сосредоточено пока на Яве, экспортировавшей их на 2,5 млрд \$, тогда как соответствующий экспорт с Суматры составил 1,9 млрд \$.





Деревообрабатывающая промышленность в значительной мере всё ещё сосредоточена на Яве, хотя на острове практически не осталось деловой древесины, исключая тиковые леса Центральной Явы. Обладая огромными запасами ценнейших пород древесины, Индонезия производит на внутренний и внешний рынки широкий спектр продукции деревообработки: паркет, фанеру, мебельные панели, элементы домостроения и проч. В 2018 году экспорт Явой продукции деревообработки составил 2,4 млрд \$, из которых более миллиарда пришлось на Восточную Яву и 960 млн \$ – на Центральную Яву. В ближайшей перспективе развитие деревообработки будет сдвигаться в сторону регионов, богатых лесом. Уже сейчас эта отрасль получила неплохое развитие на Калимантане, откуда экспорт этой продукции в 2018-м составил 850 млн \$. Большие перспективы у отрасли в провинции Папуа с её огромными запасами древесины. Экспорт продукции деревообработки из Папуа, в первую очередь фанеры, составил в 2018 году уже 171,5 млн \$.

Часть деловой древесины используется для производства мебели, преимущественно сконцентрированном на Яве, откуда её экспорт в 2018-м составил 1,6 млрд \$. Из них 635 млн \$ пришлось на Центральную Яву, где находится известный центр резной мебели в Джепаре. За пределами Явы лишь Бали и Северная Суматра имеют заметные показатели по экспорту деревянной мебели.

Индонезия производит разнообразную продукцию на основе каучука, и важнейшей из неё являются шины. Помимо автопокрышек, производятся и экспортируются различные каучуковые прокладки, уплотнители, втулки, в том числе для автопрома, а также столь необходимые в условиях нынешней пандемии защитные одноразовые перчатки из латекса. В данной отрасли также основной объём экспорта приходится на Яву, она в 2018-м обеспечила экспорт резинотехнических изде-

лий почти на 1,9 млрд \$. 1,1 млрд \$ из них пришлось на экспорт автошин из Западной Явы, в промышленных зонах которой сосредоточены предприятия основных мировых производителей автопокрышек.

Следует отметить, что предприятия, как правило, с участием иностранного капитала, в промышленных зонах, в том числе входящих в состав ОЭЗ на острове Батам (Кепри), производят (преимущественно на экспорт) современное высокотехнологичное электрооборудование, бытовую электротехнику и холодильное оборудование. Экспорт Суматрой этой продукции в 2018 году превысил 1 млрд \$ и практически целиком был обеспечен Кепри. По этому показателю Ява в два раза превосходит Суматру – более 2 млрд \$. Помимо электрооборудования, Кепри производит большой объём различных видов электроники и частей для неё, коммуникационного оборудования, включая мобильные телефоны, а также различные элементы компьютерной техники. В 2018-м стоимость экспорта этой продукции из суматранского региона составила около 1,7 млрд \$, а аналогичный показатель для всей Явы был всего примерно в два раза больше, причём 2,9 млрд \$ пришлось на Западную Яву.

Прочие отрасли индонезийской промышленности сконцентрированы преимущественно на Яве. В первую очередь это относится к лёгкой промышленности, в частности текстильной, и производству готовой одежды. В 2018 году экспорт пряжи и тканей с Явы составил 3,5 млрд \$, а готовой одежды – 8 млрд \$. За пределами Явы существенный экспорт готовой одежды был лишь у Бали и на сумму всего в 93 млн \$. Практически вся обувная промышленность Индонезии, поставляющая продукцию на экспорт, также находится на Яве (в 2018 г. – 5 млрд \$). Это по преимуществу предприятия, производящие спортивную обувь ведущих мировых брендов, принадлежащие южнокорейскому и тайваньскому капиталам. Экспорт обуви из Индонезии в Россию составил 45,2 млн \$, а одежды – 33,3 млн \$, то есть в обоих случаях – меньше 1%.

На Яве находится и практически весь автопром Индонезии, значительная часть продукции которого также идёт на экспорт. В 2018-м предприятия Явы экспортировали мотоциклов и мопедов на 1,5 млрд \$ (из которых 990 млн \$ пришлось на экспорт из Джакарты). Готовых автомобилей экспортировано на 3,4 млрд \$ (из них 2,5 млрд \$ обеспечили предприятия Западной Явы), а различных автозапчастей – на 2,3 млрд \$ (1,5 млрд \$ пришлось на экспорт с Западной Явы).

Международные рейтинговые агентства ещё в начале 2000-х стали повышать кредитный рейтинг Индонезии со «стабильного» до «инвестиционного» уровня, экономика демонстрирует позитивную динамику, и можно сказать с уверенностью: несмотря на трудности нынешнего коронакризиса, экспортный потенциал страны будет расти.

**Александр Попов,**  
старший научный сотрудник  
Института востоковедения РАН,  
к. э. н., председатель Комиссии по  
сотрудничеству с партнёрами в  
Индонезии Московской ТПП





# INDONESIA:

## export potential in numbers and facts

**F**or an average Russian, Indonesia is a distant and extremely exotic country. Our perception of it consists of a number of vivid images: evergreen equatorial forests, volcanic islands of the Pacific Ring of Fire, Javanese ape-man, Neolithic megaliths of Java and the ancient temple of Borobudur; mangroves, gwey trees, cocoa and oil palm trees, Komodo Varan and babirusa; Balinese batik, Vayang Shadow Theatre, ritual Javanese Krisa daggers... Older people may remember the confrontation between Sukarno and Suharto. In general, it is very colorful, fascinating, but vague and far from advanced technology. Meanwhile, the modern Republic of Indonesia belongs to the so-called Group of Eleven, which unites the most economically promising developing countries in the world, and actively exports its products, including high-tech ones.

Indonesia is the world leader in the production oil from oil-palm, which covers there 14.7 million hectares. The oil production in the country in 2019 reached 45.9 million tonnes. Palm oil is the main export commodity of Indonesia. In 2018, its exports brought it \$17.9 billion, including \$13.2 billion from the Sumatra region, \$7.1 billion from the Riau Province, \$2.7 billion from North Sumatra and more than a billion from West Sumatra and Lampung. More than \$1.9 billion was exported from Kalimantan, almost half of which, \$913 million, was for South Kalimantan.

Valuable margarine type fats are produced in Indonesia based on palm oil. In terms of their export, Java prevails over Sumatra, and the largest exporter is the province of East Java – \$464 million. North Sumatra is the leading province in Sumatra – \$419 million.

However, Sumatra is the leader in the production of biodiesel based on palm oil – more than \$700 million. Vegetable, first of all palm, oil and various fats produced on its basis are the main positions in Indonesian exports to Russia. In 2018, they accounted for more than half of total exports of \$1 billion.

Another major export commodity in the Indonesian plantation economy is natural rubber. Rubber tree covers 3.7 million hectares of country and production, mainly in the form of rubber crumb amounted to 3.4 million tons in 2019, the second highest level in the world after Thailand.

The cost of rubber exports in 2018 was approximately \$4 billion. All the provinces are major exporters in Sumatra, with the exception of the Riau Archipelago (Kepri). The total value of the Sumatran rubber exports in 2018 was \$3.4 billion, of which \$1.5 billion went to South Sumatra and \$727 million to North Sumatra. Kalimantan is also a major rubber exporter, with more than \$570 million in revenues from exports in 2018.

Indonesia is the 4th largest coffee producer in the world, after Brazil, Vietnam and Colombia. In 2019, coffee occupied 1.3 million hectares and production was 761 thousand tonnes. In 2018, its export value was about \$1.4 billion. The largest suppliers of coffee to the global market are the Sumatran provinces of North Sumatra, Lampung, Aceh, and East Java.

In cocoa bean production, Indonesia is inferior only to Côte d'Ivoire and Ghana: 784,000 tonnes in 2019, with increased

exports of cocoa products. Its leader is the Riau Archipelago, where a large industrial zone has been established on Batam Island. In 2018, exports of cocoa products from there amounted to \$320 million, more than 1.5 times higher than in Western Java (\$202 million). South Sulawesi is another major cocoa supplier (\$94 million).

Indonesia remains the world leader in the spice trade as well. In 2019, it produced 141,000 tonnes of cloves against 11,000 tonnes in Madagascar and 44,000 tonnes of nutmegs against 24,000 in Guatemala. However, the country is almost twice inferior to Vietnam in pepper production: 85 thousand against 163 thousand tons. The provinces of Java are the main regions where spices, including cinnamon and vanilla, are produced, with exports exceeding \$300 million in 2018. Two thirds of it was exported to East Java. However, the export of spices from the Moluccas Islands (which once led to the colonization of the entire archipelago) has significantly lost importance.

As for fish and seafood, 6.6 million tonnes of fish, 400 thousand tonnes of shrimp and 9.7 million tonnes of seaweed were caught in Indonesia's seas in 2017. The catch of fish in fresh water bodies amounted to 468,000 tonnes and



51,000 tonnes of shrimp were caught in cages on land. Java plays the leading role in their exports, which in 2018 exported fish and seafood for \$2.1 billion. The Sumatra fish export provided over \$600 million for fish and seafood. Among the other regions, Bali (\$144 million), South Sulawesi (\$135 million) and North Kalimantan (over \$100 million) are worth mentioning.

About petroleum: although Indonesia is a net importer of petroleum and petroleum products, some of its regions remain major producers and exporters. In 2018, Indonesia exported \$7.4 billion worth of crude oil and petroleum products, of which \$2.7 billion was provided by the Riau Province of Sumatra. Other major exporters are East Java (\$1.25 billion), East Kalimantan (\$365 million) and Central Sulawesi (\$219 million).

The largest exporters of liquefied natural gas and associated petroleum gas in Indonesia are East Kalimantan (\$2.9 billion in 2018) and the province of West Papua (\$2.7 billion), where gas is produced from Teluk Bintuni and Fak Fak with the participation of British Petroleum. Jambi Province is a major gas exporter in the Sumatran region (\$1.6 billion) and Central Sulawesi Province is another major gas export center (\$1.25 billion in 2018), where gas is produced in Kabupaten Bangli with the participation of Japanese Mitsubishi and processed at the Dongi Senoro plant. The total value of Indonesian gas exports in 2018 was \$10.3 billion.

Indonesia was ranked 5th in terms of coal production for 2018 (461 million tonnes), behind China, India, the USA and Australia. In 2019, production grew to 558 million tonnes. Coal is mined mainly in Sumatra and Kalimantan. In 2018, coal exports from there were valued at \$12.7 billion, with total national exports \$20.6 billion. South Kalimantan sold hard coal for \$4.1 billion, Central Kalimantan – for \$1.1 billion and North Kalimantan – for \$926 million. The export of South Sumatra, the largest producer of coal in the Sumatran region, is approximately at the same level (\$958 million). Papua may also become a promising area for coal exports.

The bulk of copper ore concentrate exported by Indonesia is mined and exported by PT Freeport Indonesia. In 2018, Indonesia exported copper concentrate for a total amount of \$3.8 billion. The second largest copper ore production area is the Province of West Nusa-Tenggara. There, on Sumbawa Island, the Batu Hijau gold-copper deposit was developed by the Newmont American company, which sold its share in PT Newmont Nusa-Tenggara to Medco Energi International Tbk., the Indonesian company. In 2018, copper concentrate exports from Sumbawa amounted to \$429 million. Produced at Sumbawa and Papua, it is partially processed at the Gresik plant in East Java. The plant produces cathode copper, which has exceeded \$1 billion in exports in 2018.

One more mineral located in one region is tin-containing ore mined in the province of Bangka Belitung Islands, where it is smelted from tin. In 2018, it was exported from there for \$1.4 billion. Tin production in Indonesia that year was 82.8 thousand tonnes, and in 2019 it was 84 thousand tonnes, the second largest output in the world after China.

Production and processing of nickel ore is concentrated in Sulawesi and North Maluku

Province. The ban on the export of unprocessed ore introduced in 2014 contributed to the development of the processing and ferronickel production industry, mainly with the participation of Chinese capital which contributed to the construction of large facilities in Morowali (Central Sulawesi) and Kendari (South East Sulawesi). In the latter, in Kabupaten Kolaka, a similar enterprise of the state company Antam has been operating for many years and the bulk of its production is exported. The total value of ferronickel exports from the province was \$767 million. In South Sulawesi, in Kabupaten Soroako, there is a subsidiary plant of the Brazilian Vale – PT Vale Indonesia producing nickel matte, which is fully exported (in 2018 – \$777 million). A ferronickel plant was also built on the island of Obi, near Halmahere, by the Indonesian company Harita, which exported \$316 million in 2018.

Aluminum is produced in the province of North Sumatra, at the Inalum plant of the state company, and is partially exported (in 2018 – \$131.6 million). The second plant of Inalum is planned to be built in North Kalimantan on the basis of a cascade of hydroelectric power plants, which will be built with the participation of Chinese capital.

Indonesia has also made significant strides in ferrous metallurgy in recent years, particularly during the period of new industrialization, when a stainless steel complex was built in Kabupaten by the Chinese Qingjian Group using ferronickel. The metallurgical cluster was also created in Eastern Java by the efforts of Chinese capital and Mittal, the Indian magnate. Finally, as early as during the time of President Suharto, a large metallurgical complex was built in Cilegon, West Java, the feasibility study of which was developed by Soviet specialists prior to the 1965 state revolution. Today, while continuing to import a significant share of steel products, Indonesia itself is gradually becoming a major exporter.



The cost of exports in 2018 was as follows: Sulawesi – \$3.3 billion; Java – \$1.7 billion, including the Cilegon Metallurgical Plant – \$978 million. The third export centre is the province of Riau Archipelago (Kepri), its metal products exports in 2018 amounted to \$658 million.

Indonesia petrochemical industry is predominantly focused on Java, whose exports (polymers, propylene, polyvinyl chloride, plastic) amounted to \$2.9 billion in 2018. Sumatra supports the production and export of cellulose in Indonesia (\$2.6 billion in 2018). However, the production of paper, cardboard and cellulose-based products is still more concentrated in Java, which exported \$2.5 billion, while the corresponding exports from Sumatra were \$1.9 billion.

The woodworking industry is still largely concentrated in Java, although there is virtually no business wood left on the island, excluding the teak forests of Central Java. Having enormous reserves of the most valuable wood species, Indonesia produces a wide range of woodworking products for domestic and foreign markets: parquet, plywood, furniture panels, house-building elements and so on. In 2018, Java woodworking exports amounted to \$2.4 billion, of which more than a billion was exported to East Java and \$960 million to Central Java. In the near future, the development of woodworking will move towards forest-rich regions. Already now the industry has developed well in Kalimantan, where exports of these products in 2018 amounted to \$850 million. The industry has great prospects in the province of Papua, with its vast wood reserves. Exports of woodworking products from Papua, primarily plywood, reached \$171.5 million in 2018.

Some of the business wood is used for furniture production, mainly concentrated in Java, from where it exported \$1.6 billion in 2018. Of this amount, \$635 million went to Central Java, where the famous carved furniture center in Jepara is located. Outside Java, only Bali and North Sumatra have

notable export figures for wood furniture.

Indonesia produces a variety of rubber-based items, the most important of which is tyres. In addition to car tyres, various rubber gaskets, seals and bushings are produced and exported, including for the automotive industry, as well as protective disposable latex gloves that are so necessary in the current pandemic. Java also accounts for the bulk of the export volume in this industry, with nearly \$1.9 billion in exports of rubber products in 2018. Of this, \$1.1 billion was spent on the export of tyres from West Java, where the industrial zones are home to the world main tyre manufacturers.

It should be noted that, as a rule, enterprises with the participation of foreign capital in industrial zones, including those included in the SEZ on the island of Batam (Kepri), produce (mainly for export) modern high-tech electrical equipment, household electrical appliances and refrigeration equipment. Exports of these products in Sumatra exceeded \$1 billion in 2018 and were almost entirely covered by Kepri. Java is twice as big as Sumatra by this indicator – over \$2 billion. In addition to electrical equipment, Kepri manufactures a large volume of various types of electronics and spare parts for it, communication equipment, including mobile phones, and various elements of computer equipment. In 2018, the value of exports of these products from the Sumatran region was about \$1.7 billion, and the same figure for the whole of Java was only about twice as high, with \$2.9 billion in Western Java.

Other branches of Indonesian industry are concentrated mainly in Java. This is particularly true of light industry, particularly textiles, and ready-to-wear production. In 2018, yarn and fabric exports from Java amounted to \$3.5 billion and finished clothing to \$8 billion. Beyond Java, only Bali had a significant finished clothing export with a value of only \$93 million. Almost the entire Indonesian footwear industry, which supplies products for export, is also located



in Java (in 2018 – \$5 billion). These are mainly companies producing sports shoes of the world leading brands, owned by South Korean and Taiwanese capital. Footwear exports from Indonesia to Russia amounted to \$45.2 million and clothing exports to Russia amounted to \$33.3 million, i.e. in both cases – less than 1%.

Almost the entire automotive industry in Indonesia is located in Java, and a significant part of its production is also exported. In 2018, companies in Java exported \$1.5 billion worth of motorbikes and mopeds (of which \$990 million was exported from Jakarta). Finished automobiles were exported for \$3.4 billion (of which \$2.5 billion were provided by companies in Western Java) and various parts were exported for \$2.3 billion (\$1.5 billion were exported from Western Java).

International rating agencies started to raise the credit rating of Indonesia from “stable” to “investable” level as early as in the beginning of the 2000s, the economy shows positive dynamics, and one may say with confidence: despite the difficulties of the current corona crisis, the export potential of the country will grow.

**Alexander Popov,  
Senior Researcher, Institute of  
Oriental Studies, Russian Academy of  
Sciences, Chairman of the Commission  
for Cooperation with Partners in  
Indonesia, Moscow Chamber of  
Commerce and Industry**



# РОССИЙСКО- МАЛАЙЗИЙСКИЙ ЦЕНТР ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

## RUSSIA-MALAYSIA HI-TECH CENTRE

Точка опоры для российских  
высокотехнологичных  
компаний в сердце Малайзии

A one-stop centre to facilitate  
russian hi-tech companies initiating  
businesses in Malaysia

Создан



При поддержке



RUSSIAN TRADE  
REPRESENTATIVE  
OFFICE IN MALAYSIA



Российско-малайзийский центр высоких технологий (РМЦВТ) является центром предоставления бизнес-услуг для российских технологических компаний и каналом для продвижения российских технологий на рынок Малайзии и Юго-Восточной Азии. Центр обеспечивает бизнесу статусное расположение в самом центре «киберстолицы» Малайзии – городе Сайберджая, предлагая компаниям гибкие условия размещения и полный спектр услуг для успешного развития в регионе. Зарегистрированные на базе РМЦВТ компании получают статус участника национальной программы Малайзии – Multimedia Super Corridor (MSC), направленной на содействие развитию инновационного предпринимательства.

Russia-Malaysia Hi-Tech Centre (RMHTC) will act as an incubator for the development of various hi-tech sectors using Russian technology as well as to develop university to university collaboration research between the two countries, using Malaysia as a springboard for expansion to the rest of ASEAN. RMHTC is strategically located on the top floor-office block of University of Cyberjaya, in the cybercity of Malaysia. RMHTC's members will get first class access to a bigger network – Malaysian leading companies in the industry, Government agencies as well as universities. RMHTC will host networking sessions and events where members will be prioritized.

## ПАРТНЁРСТВО В ТЕХНОЛОГИЯХ И ОБРАЗОВАНИИ

## PARTNERSHIP IN TECHNOLOGY AND EDUCATION



### ЦЕНТР ЯВЛЯЕТСЯ

- Площадкой для размещения представительств российских компаний
- Базой для создания российско-малайзийских совместных предприятий
- Выставочным центром российских технологий в Юго-Восточной Азии
- Точкой контакта с малайзийскими институтами развития
- Центром подготовки специалистов в сфере кибербезопасности
- Связующим звеном для российских и малайзийских университетов
- Российским центром научно-технического образования молодёжи
- Местом расположения российской физико-математической школы

### THIS CENTER IS

- A platform for placing representative offices of Russian companies
- The basis for the creation of Russian-Malaysian joint ventures
- Exhibition Center for Russian Technologies in Southeast Asia
- Cybersecurity training center
- Point of contact with Malaysian development institutions
- A connecting link for Russian and Malaysian universities
- Russian Center for Scientific and Technical Education of Youth
- The location of the Russian physics and mathematics school



## НАШИ УСЛУГИ

На базе центра российские компании смогут открыть своё представительство или создать совместное российско-малайзийское предприятие. Им предоставляется широкая гамма необходимой инфраструктуры, от места в коворкинге до полноценного офисного помещения, а также возможность использования открытого пространства Центра, комнат для переговоров, площадок для проведения мероприятий и выставок.

**Команда центра, сформированная из опытных профессионалов, обеспечит полную поддержку по следующим направлениям:**

- Отдельные офисы и места коворкинга
- Адрес и услуги по регистрации компаний
- Помощь в оформлении деловых виз
- Бухгалтерские услуги
- Корпоративный банковский сервис
- Услуги секретариата
- Ресепшен
- Почтовый сервис
- Услуги регистрации локальных веб-страниц
- Печатно-копировальные услуги
- Транспортные перевозки и трансфер до аэропорта

## OFFICE SERVICES

On the basis of the Center, Russian companies will be able to open their representative office or create a joint Russian-Malaysian venture. They are provided with a wide range of necessary infrastructure from a place in a coworking space to a full-fledged office space, as well as the opportunity use of the open space of the Center, meeting rooms, venues for events and exhibitions.

**RMHTC works with experienced corporate services professionals and offers practical and effective assistance in area such as:**

- Private offices and co-working spaces, event space
- Company registration
- Business visas
- Corporate banking
- Bookkeeping and accounting
- Corporate secretarial
- Website registration
- Reception services
- Mail handling
- Printing copy services
- Transportation and airport transfers



## КОВОРКИНГ

Место в коворкинге  
от 120 USD в месяц

## COWORKING SPACE

Work please from  
USD 120 per month

## ОФИС

Отдельный офис  
от 400 USD в месяц

## OFFICE

Corporate office from USD 400  
per month



## ПЛОЩАДКИ МЕРОПРИЯТИЙ

Большие модернизированные залы  
с полным пакетом поддержки

## EVENT SPACE

Spacious fully renovated  
Complete office necessities



### Владимир ЛЕВКИН

Вице-президент по развитию Ассоциации экспорта технологического суверенитета (вопросы работы с российскими компаниями и государственными органами)

+7 903 725 20 00  
lvv@techexport.org

### Никита ПОНОМАРЕНКО

Торговый представитель Российской Федерации в Малайзии (общие вопросы российско-малайзийских внешнеэкономических отношений, статус центра)

+6012 555 1762 | +7 985 301 1213  
ponomarenkonv@minprom.gov.ru

### Игорь КУЧЕРЯВЫЙ

CEO Tronic Group of Companies (представитель RMHTC в Малайзии)

+7 (499) 214 00 96  
igor@tronicint.ru

### Karena ONG

ITRAMAS Corporation Sdn Bhd

+6012 292 13 33  
karena@itramas.com

# Tronic DIGITAL

## Smart City Solutions

Компания АО «Троник» была создана как совместное предприятие сингапурскими и российскими инвесторами в 2007 году. Штаб-квартира группы компаний «Троник» располагается в Сингапуре и работает на рынке с 1993 года. Сегодня группа компаний «Троник» ведет свою деятельность в Юго-Восточной Азии, странах СНГ и странах Персидского залива. В нашем арсенале большой опыт успешно выполненных проектов по организации производств микроэлектроники, проектированию и строительству центров обработки данных, созданию и управлению цифровой инфраструктурой.

JSC Tronic was established in 2007 as a joint venture by Singaporean and Russian investors. The headoffice of the Tronic group of companies is located in Singapore and has been operating in the market since 1993. Today the Tronic Group of Companies operates in Southeast Asia, the CIS countries and the Gulf countries. We have a wide experience of successfully completed projects for the organization of microelectronics production, the design and construction of data processing centers, the creation and management of digital infrastructure.

# TRONIC

digital

DIGITAL  
SOLUTIONS  
FOR BUSINESS  
TRANSFORMATION

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



### ИНЖИНИРИНГ ENGINEERING

От идеи до коммерциализации: разработка инноваций, бизнес-моделирование, внедрение технологий

From idea to commercialization: innovation development, business modeling, technology implementation

### РАЗРАБОТКА SW DEVELOPMENT

Разработка программных продуктов, прикладные платформенные решения, кибербезопасность

Software development, applied platform solutions, cybersecurity



### ЭКСПОРТ EXPORT

Экспорт российских решений на рынок ЮВА: ИТ-инфраструктура, маркетинговое сопровождение

Export of Russian solutions to the SEA market: IT infrastructure, marketing support

### КОНСАЛТИНГ CONSULTING

Технологии как бизнес-преимущество: эффективные стратегии цифровой трансформации

Technology as a business advantage: effective digital transformation strategies



# Smart SERVICE DESK

## IT Service Management

SmartServiceDesk – это специалисты с большим опытом внедрения, поддержки полного спектра программного обеспечения Ivanti (ex. LANDESK) Data Analytics, других продуктов и их интеграции с существующей инфраструктурой заказчика. Более чем 10-летний опыт работы и знание специфики российских предприятий позволили нам сформировать каталог услуг, который включает в себя сервисы от «стандартных» пакетных внедрений и тренингов специалистов заказчика до глубоко кастомизированных решений под специфические требования клиентов и их дальнейшего обслуживания в удобном для Заказчиков режиме.

SmartServiceDesk is a team of specialists experienced in deployment and support of Ivanti (exLANDESK) Management Suite, Ivanti Security Suite, Ivanti Service Desk, Ivanti Mobility Manager, Ivanti Data Analytics, other products and integration into customer's existing infrastructure. Over 10 years of work experience and good understanding of the market has allowed the team to form a list of services, which includes everything from standard deployment and customerside specialist training all the way to highly customized solutions based on client's requirements and continuous support befitting customer's schedule.

## ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ РЕШЕНИЙ



Автоматизация процессов управления ИТ-услугами и ИТ-процессов. Обеспечение прозрачности работы службы техподдержки. Реализация сервисно-ресурсной модели и подсчёта стоимости сервисов.

IT-process and IT services control automatization provides total transparency for the work of the support team. Realisation of service resources model and service pricing.



Мониторинг функционирования цифровой инфраструктуры.

Digital infrastructure monitoring.



Централизованное управление установкой обновлений системного и прикладного ПО.

Centralised update management for firmware and software.



Централизованное обновление операционных систем и миграция профилей пользователей.

Centralised operating system updates and user profile migration.



Централизованная инвентаризация и управление распределёнными компьютерными парками от сотен до десятков тысяч ПК, в том числе управление ПК и мобильными устройствами, за пределами корпоративной сети.

Centralised inventory and management of computer pools ranging from hundreds to tens of thousands of machines, including personal computers and mobile devices outside the corporate network.



Обнаружение уязвимостей на компьютерах и серверах.

Vulnerabilities detection for personal computers and servers.



Слияние и объединение цифровых инфраструктур.

Software inventory and centralised management.



Подготовка пакетов прикладного ПО к централизованному распространению (перепакровка).

Package preparation for additional software and centralised distribution (repackaging).

Smart  
Service Desk   
Smart City Global Innovations

SMART SOLUTIONS  
FOR IT ASSETS,  
IT SERVICES AND  
IT SYSTEM  
MANAGEMENT

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

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА БОЛЬШЕ НЕ МИФ

Президент ГК Seldon Илия Димитров рассказал, какие требования будут предъявляться к IT-сервисам будущего и почему прежние подходы к созданию софта больше не работают.



**М**ир меняется гораздо быстрее, чем нам кажется: новые данные появляются каждую миллисекунду. Человеку нужно не только привыкнуть жить в постоянном информационном потоке — надо научиться им управлять.

Старые инструменты для этого просто не годятся: их создавали только для сбора данных, притом они не рассчитаны на такие объёмы. Новая реальность диктует другие правила: важны не сами данные, а технологии их обработки и конечный результат — аналитика и прогнозы на её основе. Разработчикам нужно изменить привычную систему мышления, иначе через 1-3 года они окажутся «за бортом».

## БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Мы в Seldon предугадали такой сценарий ещё 13 лет назад, когда только начинали работать с открытыми источниками. Сейчас Big Data лежит в основе всех наших сервисов. В режиме реального времени мы обрабатываем десятки тысяч информационных источников: сайты госструктур и компаний, федеральные и коммерческие ЭТП, официальные базы данных, ресурсы новостных агентств, печатных и интернет-изданий.

В сутки мы обрабатываем свыше 1 Пбайта данных и на их основе формируем прогнозы четырёх типов: спрос на конкретные товары, работы, услуги, предложения поставщиков, риски и события. Это именно те категории, которые волнуют всех участников рынка.

## ОБРАБОТКА ЕСТЕСТВЕННОГО ЯЗЫКА КАК НОВЫЙ ТРЕНД

В своей работе руководствуемся идеей создания цифровой экосистемы взаимодействия бизнеса и государства, в основе которой — одинаково доступные для всех технологии. Как только мы поняли, что достаточно преуспели в этом на российском рынке, сделали следующий шаг и вывели наши сервисы на международный уровень.

Благодаря уникальным собственным технологиям обработки естественного языка (NLP, Natural Language Processing) мы сделали наши продукты мультязычными. Кроме русского, они «говорят» на английском, французском, немецком, испанском, португальском, арабском, японском и китайском. Сервисы закрывают целый блок лингвистических задач, предлагая пользователю не только готовый перевод, но и смысловое структурирование информации. Это ещё не цифровая экономика в её правильном понимании, но уже уверенное движение к международной цифровой экосистеме, в которой комфортно работать всем.

## БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Каждый язык — это возможность работать на рынках других стран. Причём пра-

вило работает в обе стороны: российские организации могут находить партнёров и заключать сделки за рубежом, а иностранные компании — в России. Языковые барьеры больше не существуют как понятие, а все границы остаются только на географических картах.

Например, вы хотите экспортировать свою продукцию в СНГ и найти там деловых партнёров. Раньше на это ушли бы долгие месяцы — сейчас достаточно открыть Seldon.Basis и выбрать нужные фильтры. Сервис автоматически сформирует базу подходящих компаний со всей контактной информацией.

Или другой пример: иностранная компания хочет начать бизнес в России, но не знает современных рыночных реалий. На помощь придёт Seldon.Price — сервис анализа цен на товары, лекарственные препараты и изделия медицинского назначения. Компании просто нужно выбрать язык и указать наименование продукции, сервис покажет актуальные цены, по которым в России заключаются контракты. Аналогично и с поиском самих торгов, на этом специализируется Seldon.Pro. Среди многочисленных параметров поиска на нём можно выбрать даже валюту, в которой проводится закупка.

Отдельное место среди наших мультязычных сервисов занимает Seldon.News — новостной агрегатор нового поколения. Благодаря NLP он комплексно анализирует материалы СМИ разных стран: сюжетирует новости, выявляет связи персон и объектов, оценивает тональность.

Безусловно, современные IT-инструменты должны быть универсальными и гибкими: «закрывать» потребности разных игроков рынка, «говорить» на родном языке пользователя, иметь персональные настройки. Для их создания нужны грамотные аналитики, лингвисты и программисты — именно эти люди будут менять систему мышления и моделировать лучшее будущее.

The world changes much faster than we think: new data appears every millisecond. A person not only has to get used to living in a constant stream of information – he or she has to learn how to manage it.

The old tools are simply not suitable for this: they were created only for data collection; they are not calculated for current volumes. New reality dictates different rules: what matters the most is not data itself, but the technology used to process it and the end result – analytics and forecasts based on it. Developers need to change their usual system of thinking; otherwise they will be “overboard” in 1-3 years.

**Ilya Dimitrov, President of Seldon Group of Companies, told us what are the demands on IT services of the future and why the previous approaches to creating software are outdated.**



# THE INTERNATIONAL DIGITAL ECOSYSTEM IS NOT A MYTH ANY LONGER

## BIG POTENTIAL FOR BIG DATA

We foresaw this scenario at Seldon as early as 13 years ago, when we first started working with public sources. Now Big Data is at the basis of all our services. In real-time mode we process tens of thousands of information sources: websites of government agencies and companies, federal and commercial ETPs, official databases, media agency resources, printed and online publications.

We process over 1 PByte of data per day and on the basis of this data we make four types of forecasts: demand for specific goods, works, services, supplier offers, risks and events. These are precisely the categories that all participants in the market are worried about.

## NATURAL LANGUAGE PROCESSING AS A NEW TREND

The idea of creating a digital ecosystem of interaction between business and government, based on technologies that are equally accessible to all, is the leading concern of our work. As soon as we have realized that we are quite successful in this on the Russian market, we took the next step and brought our services to the international level.

Thanks to our unique technologies for natural language processing (NLP,

Natural Language Processing), we made our products multilingual. Alongside with Russian, they “speak” English, French, German, Spanish, Portuguese, Arabic, Japanese and Chinese. Our services cover the whole range of linguistic tasks, offering a user not only finished translations, but also semantic structuring of the information. This is not yet a digital economy in its proper sense, but a confident movement towards an international digital ecosystem in which everyone can work comfortably.

## BOUNDLESS OPPORTUNITIES

Each language is an opportunity to work in foreign markets. And the rule works both ways: Russian organizations can find partners and do business abroad, and foreign companies can do business in Russia. Language barriers no longer exist as a concept; all the borders are merely marks on geographical maps.

For example, you want to export your products to the CIS and find business partners there. The implementation of this task would have demanded many months before – now all you have to do is open Seldon.Basis and choose the right filters. The service will automatically form the database

of suitable companies with all the contact information.

Another example: a foreign company wants to start business in Russia, but does not know the current market realities. Seldon.Price is a service that provides price analysis for goods, pharmaceuticals and medical products. The company simply needs to choose the language and specify the name of the product, the service will show you the current prices of the corresponding contracts concluded in Russia. The same way Seldon.Pro searches for the tenders. Of the numerous search options on it, one can even choose the currency of a purchase.

Seldon.News, a new generation news aggregator, has a special place among our multilingual services. Thanks to NLP, it comprehensively analyzes media materials from different countries: it reports news, detects connections between people and objects, and evaluates tonality.

Of course, modern IT tools need to be versatile and flexible: they should cover the needs of different market players, “speak” in the user’s native language and have customized settings. To create them, we need competent analysts, linguists and programmers – the people who will change the way we think and model a better future.



## Bercut:

# ПОЛЁТ НАД МИРОМ

Поставщик ИТ-решений и бизнес-продуктов для операторов связи Bercut продолжает завоевание мировых рынков. В частности, выходит на рынки Юго-Восточной Азии. Партнёры получают доступ к ИТ-разработкам, зарекомендовавшим себя в России, СНГ и странах Евросоюза. Ключевые продукты – MVNE-платформа для быстрого старта виртуальных сотовых операторов и VAS-платформа для моментального запуска новых высокодоходных сервисов.

Российская школа софтверной разработки считается одной из лучших в мире. Одна из областей, в которых отечественные продукты на равных конкурируют с мировыми образцами – это специализированное ПО для телекоммуникационных операторов. Например, платформенные решения Bercut поставляются в СНГ, страны Азии, Африки и Евросоюза: более тысячи инсталляций по всему миру.

Доходность операторского бизнеса во многом зависит от качества используемого софта. Без мощного биллинга, системы управления трафиком, современных цифровых сервисов и другого специализированного ПО компания на конкурентном рынке не сможет оставаться успешной. Вместе с тем есть решения, которые не только быстро разворачиваются, но и практически сразу начинают приносить доход. Речь идёт о VAS-платформах (value added services).

Решение Bercut EXPERA позволяет оператору связи в кратчайшие сроки запустить высокодоходные дополнительные сервисы, а его абоненту для управления услугами будут доступны любые каналы самообслуживания. Платформа SPACE собрала в себе полный набор инструментов для дистрибуции партнёрского контента. Это и различные способы заказа/доставки контента, и его продажа в рассрочку. На платформе пользователь получает интуитивно понятное управление подписками.

В XXI веке операторский бизнес невозможен без мобильных платежей. Абонент желает оплачивать с телефона онлайн-покупки, перечислять деньги на смартфоны другим людям и сам моментально получать денежные средства. Единая система приёма платежей от Bercut, помимо собственно платежей, может рассчитывать варианты получения услуг в случае недостатка средств на счёте клиента.

Случается, что появление новых возможностей у программных продуктов кардинально меняет условия игры. К примеру, в России бурный рост рынка виртуальных сотовых операторов (MVNO – mobile virtual network operator) связан с развитием OSS/BSS-платформ (operation support system/business support system), которые отвечают за управление инфраструктурой и ресурсами телеком-компаний, а также за взаимодействие с абонентами. Возможность гибко управлять мобильным трафиком позволила многим компаниям выйти на новый виток развития.

Так, сотовый оператор Tele2 на базе платформы Bercut в 2017 году запустил в РФ «фабрику MVNO». MVNE-платформа (mobile virtual network enabler), открывающая сторонним игрокам доступ к набору стандартных операторских систем – биллингу, CRM, аналитическим инструментам, – стала знаковым событием для российского рынка. Построить MVNO теперь просто. За три года Tele2 запустил на своей сети более двух десятков проектов: появились банковские, ретейл-, M2M/IoT-MVNO, виртуальные операторы для мигрантов или предложения с бесплатной связью. Кроме того, используя BSS-комплекс и систему самообслуживания Bercut, на рынок вышли крупнейшие российские банки, создав «СберМобайл» и «ВТБ Мобайл». Как результат, совокупное количество пользователей сервисов виртуальных операторов выросло с 3,8 млн в 2016 году до 10 млн по итогам 2019 года, подсчитали в «ТМТ Консалтинг»<sup>1</sup>.

Продукция Bercut зарекомендовала себя, к примеру, в СНГ на сетях Telia Company и странах Ближнего Востока у Alfa и Korek Telecom. Сегодня наиболее перспективными с точки зрения развития бизнеса эксперты называют рынки стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). В ближайшее время партнёрам из Индонезии, Таиланда, Бангладеш, Камбоджи, Мьянмы будет предложен широкий спектр операторских продуктов, в том числе MVNE-платформа, бесшовная конвергентная система биллинга и обслуживания абонентов IN@Voice, VAS-платформа, система приёма платежей и платформа дистрибуции партнёрского контента.

Вместе с тем Bercut намерен укрепить позиции и на рынке Восточной Европы, предложив интеллектуальную систему управления трафиком. Будет расширена линейка продуктов для африканских операторов, которым интересны мобильные платёжные инструменты, IoT-платформы и системы приоритизации трафика. Компания планирует экспансию в Африке: к Ботсване и Кот-д'Ивуару могут добавиться ещё несколько стран.

С разработками Bercut операторы Юго-Восточной Азии, Африки, Ближнего Востока и Восточной Европы смогут сделать более гибкой тарифную политику, увеличить количество и доходность сервисов. А значит, стать более конкурентоспособными.

<sup>1</sup> Российский рынок MVNO: предварительные итоги 2019 года [Электронный ресурс] // «ТМТ Консалтинг». – Режим доступа: <http://tmt-consulting.ru/wp-content/uploads/2019/12/%D0%A2%D0%9C%D0%A2-MVNO-2019.pdf>





## Bercut:

# FLYING OVER THE WORLD

**Bercut, the provider of IT solutions and business products for telecom operators continues its conquest of global markets. In particular, it enters the Southeast Asian markets. Partners will have access to IT developments that have proved themselves in Russia, CIS and EU countries. The core products are the MVNE platform for the speedy launch of virtual mobile operators and the VAS platform for the immediate launch of new lucrative services.**

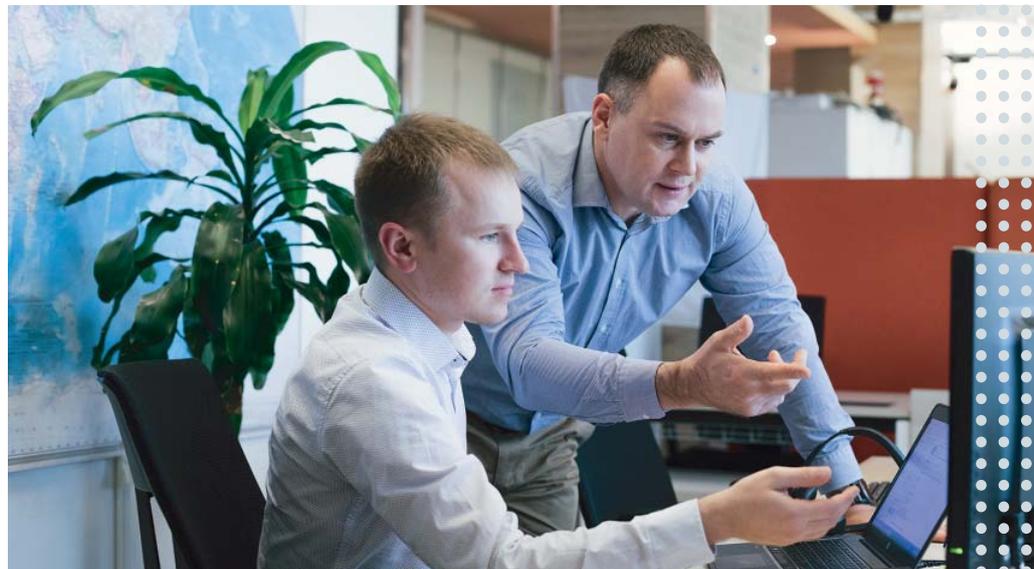
The Russian software development school is considered to be one of the best in the world. One of the areas in which domestic products compete on an equal footing with global models is specialized software for telecommunications operators. For example, Bercut platform solutions are supplied to the CIS, Asia, Africa and the European Union: more than a thousand installations worldwide.

The profitability of the operator business largely depends on the quality of the software used. Without high-performance billing, traffic management systems, modern digital services and other specialized software, the company will not be able to remain successful on the competitive market. At the same time, there are solutions that are not only rapidly implemented, but also almost immediately begin to bring profit. Here we mean VAS-platforms (value added services).

The Bercut EXPERA solution enables a telecom operator to launch highly profitable supplementary services in the shortest time possible, and its client gets access to any self-service channels. The SPACE platform has combined a comprehensive set of tools for the distribution of partner content. These include various ways of ordering/delivering content, and selling it in installations. Through the platform, a user receives a user-friendly and intuitive subscription management tool.

In the 21st century, it is impossible to imagine the operator business without mobile payments. A client wants to pay from his or her phone for an online-purchase, transfer money to smartphones to other people and receive money himself or herself promptly. The unified payment system from Bercut, in addition to the payments as such, can calculate options for receiving services in the case of insufficient funds in the customer's account.

It happens that the appearance of new opportunities for software products radically changes the situation. For example, the rapid growth of the MVNO (mobile virtual network operator) market in Russia is associated with the development of OSS/BSS platforms (operation support system/business support system), which are responsible for managing



the infrastructure and resources of the telecom company, as well as for interaction with subscribers. The ability to manage mobile traffic flexibly has enabled many companies to enter a new stage of development.

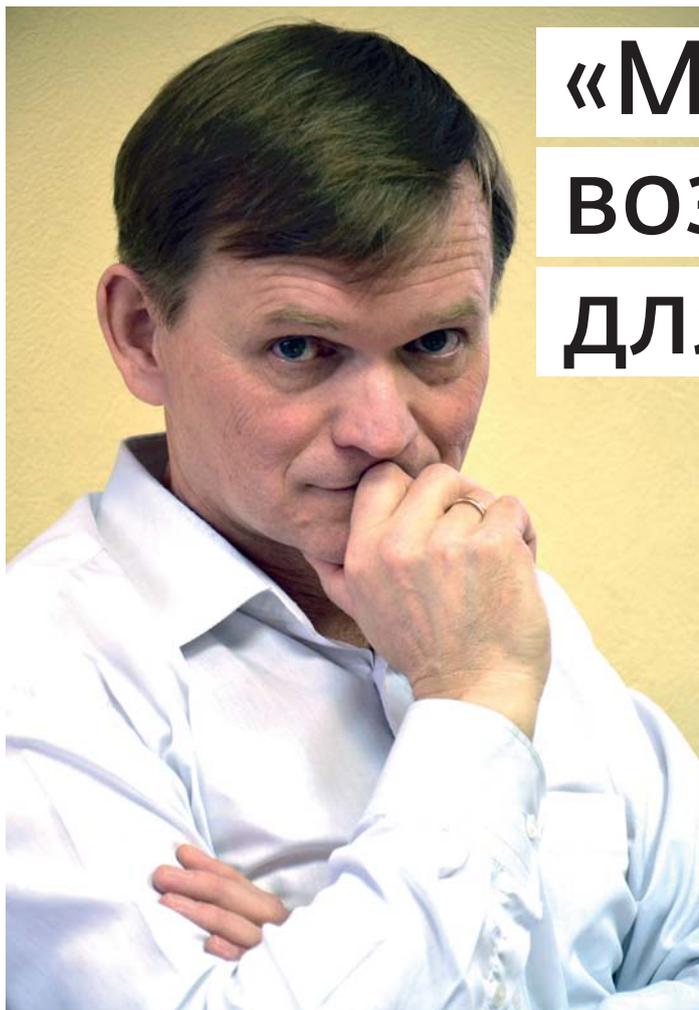
Thus, in 2017, the Tele2 mobile operator launched on the basis of the Bercut platform the MVNO Factory in Russia. The MVNE platform (mobile virtual network enabler), which provides third-party participants with access to a set of standard operator systems – billing, CRM and analytical tools – has become a landmark project for the Russian market. To set up a MVNO is now very simple. Within three years, Tele2 has launched more than two dozen projects on its network: banking, retail, M2M/IoT-MVNO, virtual operators for migrants or free of charge communication offers have appeared. In addition, using the BSS system and the Bercut self-service system, the largest Russian banks have entered the market, creating SberMobile and VTB Mobile. As a result, according to TMT Consulting estimates, the total number of users of virtual operator services increased from 3.8 million in 2016 to 10 million at the end of 2019.

The Bercut products have established themselves, for example, in the CIS at the Telia

Company networks and in the Middle East at Alfa and Korek Telecom. Nowadays, experts call the markets of Southeast Asian countries (ASEAN) the most promising in terms of business development. In the near future partners from Indonesia, Thailand, Bangladesh, Cambodia, and Myanmar will be offered a wide range of operator products, including MVNE platform, seamless convergent billing and customer service system IN@Voice, VAS platform, unified payment system and platform for partner content distribution.

At the same time, Bercut intends to strengthen its position in the Eastern European market by offering an intelligent traffic management system. The product line for African operators interested in mobile payment tools, IoT platforms and traffic prioritization systems will be broadened. The company plans to expand in Africa: Botswana and Côte d'Ivoire may be joined by several more countries.

Thanks to the Bercut developments, operators in Southeast Asia, Africa, the Middle East and Eastern Europe will be able to make their tariff policies more flexible and increase the number and profitability of services. This means they will be more competitive.



# «Мы создаём возможности для партнёров»

**В** условиях выхода из режима ограничительных мер, вызванных пандемией нового коронавируса, открываются новые возможности для расширения несырьевого экспорта из Российской Федерации. Одним из потенциальных направлений такого экспорта являются высокотехнологичные услуги в области нефтегазового сервиса. Проще говоря, все услуги, связанные с разведкой, разработкой и эксплуатацией месторождений углеводородного сырья.



Рассказы технократов о скором завершении углеводородной эры человечества – не больше чем маркетинговые усилия по продвижению так называемых чистых/возобновляемых источников энергии. Не хочу показаться ретроградом, но от углеводородов, которые, по результатам исследований старого скважинного фонда, тоже имеют свойство возобновляться, человечеству никак не уйти. Ведь нефтехимия – основа многих производств и товаров, которые ни из воздуха, ни из солнечной или ядерной энергии не сгенерируешь. Так что как добывали нефть и газ четыре предыдущих поколения, так и будут добывать как минимум четыре следующих.

В связи с кризисом, вызванным пандемией и обрушением цен на нефть (по известным причинам), резко сократились инвестиционные бюджеты крупных добывающих компаний. И как следствие – сократился рынок сервисных услуг в этой отрасли. Крупные сервисные компании резко сокращают численность персонала и активов, а многие средние и мелкие прекратили свою деятельность. Таким образом сокращается конкуренция. При этом уже сейчас мы видим стабилизацию цен. По прогнозам аналитиков агентства «Блумберг», в 2021 г. цены на нефть будут держаться

на уровне 49-51 доллар за баррель. Долгосрочные прогнозы говорят, что к 2030 г. цены на нефть вернутся к отметке 98-100 долларов за баррель (и это без учёта инфляции). Так что «хоронить» нефть и нефтяной сервис рано.

В конце 2019 г. Правительство РФ приняло важное постановление, приравняв экспорт услуг к экспорту товаров, тем самым обнулив НДС по таким сделкам.

Все вышеперечисленные факторы создают благоприятные условия отечественным сервисным компаниям для выхода на зарубежные рынки.

Тут возникает вопрос: а нам есть с чем выходить на эти рынки? Ответ, безусловно, положительный: да, есть с чем. За последние десять лет постепенно возобновились разработка и производство отечественной техники для геолого-разведочных работ, хотя, конечно, мы ещё не всё можем заместить из иностранного «железа». При этом отечественное программное обеспечение не уступает западному, а во многих случаях и превосходит его. Главные проблемы в этом процессе: лишь несколько отечественных компаний имеют хоть какой-то опыт работы за рубежом. Большинство из них предпочитает идти на субподряд к иностранным компаниям, не заморачиваясь участием

в сложных процедурах международных тендеров.

Одной из компаний, имеющих опыт работы за рубежом, является ООО «МГЗ». Созданное в 2014 г. международной группой «МГЗ Сервей ЮК» для реализации проектов в российском секторе Арктики, ООО «МГЗ» аккумулировало опыт участия в международных тендерах и проектах, сформировало разветвлённую партнёрскую сеть (как внутри РФ, так и за рубежом) и с января 2019 г. работает как отечественная независимая геофизическая компания, обладающая профессиональным штатом и устойчивым финансовым положением.

Компания имеет надёжные связи с национальными недропользователями в Брунее, Индонезии, Малайзии и Вьетнаме. На основе имеющегося опыта мы предоставляем партнёрам интегрированные решения по участию в зарубежных проектах. Миссия компании состоит в том, чтобы на базе собственных компетенций (обработка и интерпретация геофизической информации) создать возможности компаниям-партнёрам для выхода на зарубежные рынки со своими услугами, оборудованием и программным обеспечением отечественного производства.

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

**В. И. Тарусин,**  
генеральный директор ООО «МГЗ»

# “We create opportunities for partners”

**With the exit from the restrictive measures caused by the new coronavirus pandemic, the opportunities to expand non-resource exports from the Russian Federation become available. One of the potential directions for such exports is high-tech services in the field of oil and gas. In simple words, all services related to the exploration, development and operation on hydrocarbon deposits.**



The tales of technocrats about the end of the hydrocarbon era of humanity are merely a marketing effort to promote so-called clean/renewable energy sources. I don't want to sound retrograde, but the use of hydrocarbons, which, according to studies of the old well deposit, also have the property of being renewable, cannot be avoided by mankind. After all, petrochemistry is the basis for many industries and products that cannot be generated from air, solar or nuclear energy. So just as oil and gas were exploited by the four previous generations, so will the next four.

Due to the crisis caused by the pandemic and the collapse of oil prices (for known reasons), investment budgets of major extracting companies have been sharply reduced. As a consequence, the market for services in this industry has narrowed. Large service companies have sharply reduced the number of staff and assets, and many medium and small companies have ceased their activities. Consequently, competition has been reduced. At the same time, we already witness price stabilization. According to forecasts provided by Bloomberg analysts,

in 2021 oil prices will remain at \$49-51 per barrel. Long-term forecasts show that by 2030, oil prices will return to the level of \$98-100 per barrel (without reference to inflation). So it is too early to “bury” oil and oil service.

At the end of 2019, the Russian government adopted an important resolution equating the export of services with the export of goods, thus zeroing VAT on such transactions.

All these factors create favorable conditions for domestic service companies to enter foreign markets.

The question here is: do we have enough to enter these markets? The answer is definitely positive: yes, we have. Over the past ten years, the development and production of domestic exploration equipment has gradually resumed, although of course we cannot yet replace everything with foreign “iron”. At the same time, domestic software is not inferior to Western software, and in many cases is superior to it. The main problems in this process: only a few domestic companies have at least some experience of working abroad. Most of them prefer to sub-contract to foreign companies without

taking part in complicated procedures of international tenders.

One of the companies with experience of working abroad is MG3 LLC. It was established in 2014 by the MG3 Survey UK international group for implementation of projects in the Russian sector of the Arctic. MG3 LLC has accumulated experience in international tenders and projects, has formed an extensive partner network (both within Russia and abroad) and since January 2019 has been operating as a domestic independent geophysical company with a professional staff and stable financial position.

The company has reliable ties with national subsoil users in Brunei, Indonesia, Malaysia and Vietnam. Basing on our experience, we provide partners with integrated solutions for participation in foreign projects. The mission of the company is, basing on its own competencies (processing and interpretation of geophysical information), to create opportunities for partner companies to enter foreign markets with their services, equipment and software of domestic production.

[www.mg3.su](http://www.mg3.su)

В ближайшие годы нефтедобыча России столкнется с дефицитом добывающих мощностей, обусловленным хроническим недофинансированием геологоразведки. В результате мы скоро увидим высокий спрос на новые рентабельные запасы нефти. Понимая это, наша компания создала первоклассный геологоразведочный нефтяной проект Республике Коми, одном из зрелых районов нефтедобычи в России. По ресурсному потенциалу наш проект является крупнейшим в европейской части страны. Он предоставляет уникальную возможность создания нового центра добычи нефти с производительностью до 3,5 млн т/г. Проект будет иметь значительные налоговые льготы, обусловленные отнесением района деятельности СУНГК к Арктической зоне РФ согласно ФЗ № 193, принятому в июле 2020 г. Мы уверены в успехе и готовы разделить его с партнёром, которому предлагаем 50% в проекте в обмен на инвестирование в бурение поисковой скважины и проведение дополнительной сейсморазведки 3D.



**Константин  
Соборнов,  
д. г.-м. н.,  
основатель  
СУНГК**

## СЕВЕРО-УРАЛЬСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ:

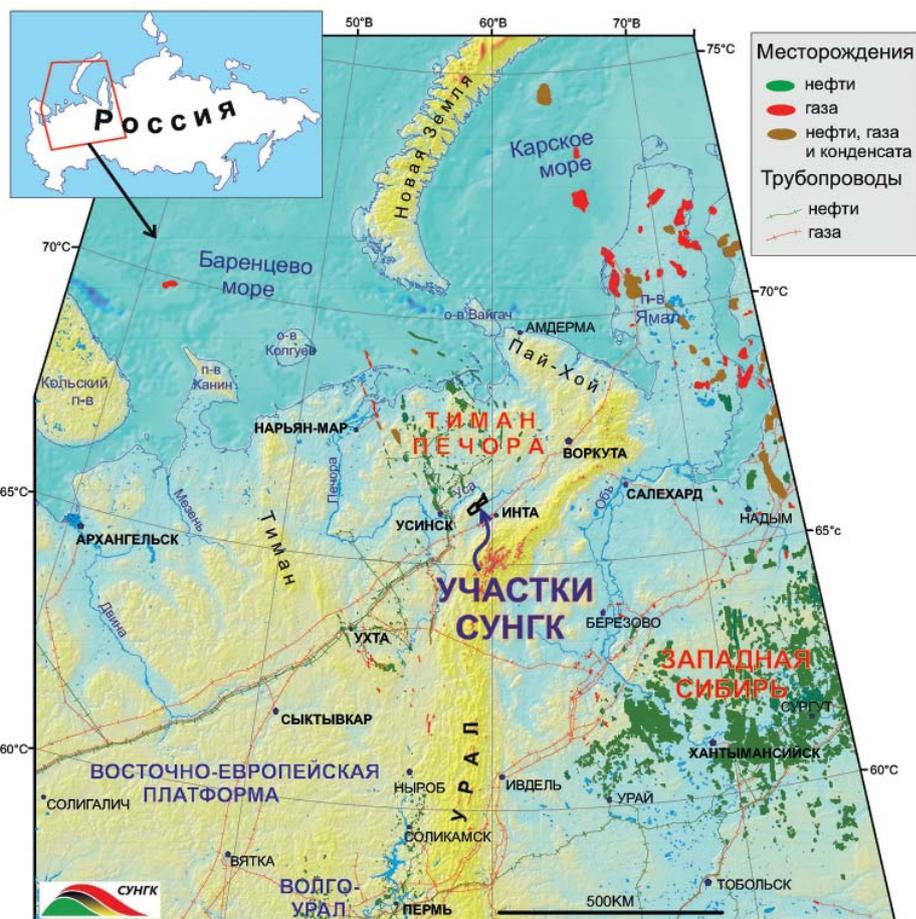
# ПРОЕКТ МИРОВОГО УРОВНЯ В ЗРЕЛОМ НЕФТЕНОСНОМ БАССЕЙНЕ

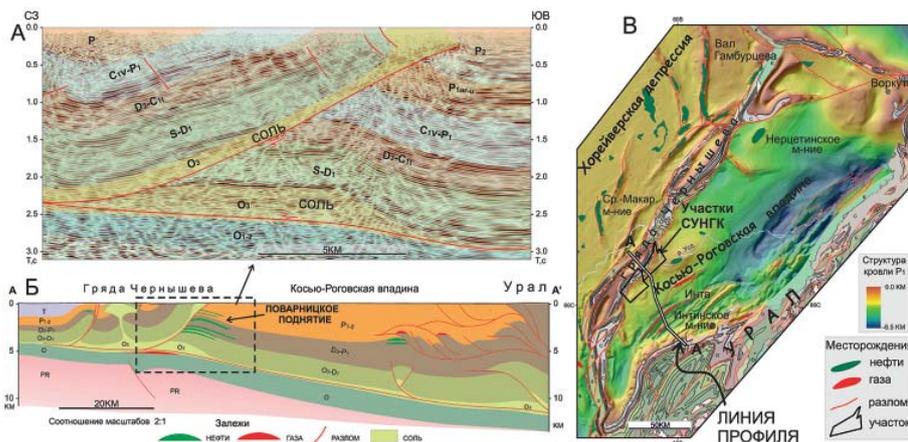
### ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ.

Северо-Уральская нефтегазовая компания (СУНГК) владеет участками Кочмес-10 и Южно-Поварницкий в Интинском районе Республики Коми.

**Рис. 1. Топографическая карта северо-запада России с указанием месторождений нефти и газа, трубопроводов и положения участков СУНГК**

Их общая площадь составляет 550 км<sup>2</sup>, они расположены на северо-востоке Тимано-Печорского бассейна, одного из главных центров добычи нефти в России. Выбор этих участков определялся наличием большого нефтегазового потенциала на доступных глубинах (от 1 до 4 км), преобладанием лёгкой нефти, высокой вероятностью получения крупных дебитов нефти (от 200 т/сут.), возможностью начала добычи нефти в кратчайшие сроки, что делает проект высокорентабельным. Перспективность района работ подтверждается наличием месторождений на тренде, включая Нерцетинское, которое стало крупнейшим нефтяным открытием России в 2016 г.





**Рис. 2. А – сейсмический профиль через Поварницкое поднятие; Б – геологический разрез южной части Косью-Роговской впадины с указанием известных и предполагаемых залежей; В – структурная карта Косью-Роговской впадины по поверхности нижнепермских отложений с указанием положения геологического профиля**

**ВЫПОЛНЕННЫЕ РАБОТЫ.** К настоящему времени СУНГК исследовала все ранее полученные данные, а также провела сейсморазведку 3D, магнитотеллурическое зондирование, грави- и магнитометрические съёмки. При обработке данных использовались самые современные технологии, включая сейсмическую миграцию RTM, выполненную компанией CGG. Комплексная интерпретация геофизических данных и материалов бурения 1980-х гг. позволила оценить нефтегазоносный потенциал и определить оптимальные точки бурения. В настоящее время к бурению подготовлена крупная Поварницкая структура, которая была рассмотрена и одобрена Комиссией Коминедра. Выявлено также несколько дополнительных объектов.

**ПЕРСПЕКТИВНАЯ СТРУКТУРА.** Подготовленная Поварницкая структура представляет собой огромную тупиковую ловушку, примыкающую к надвиговой зоне, содержащей в основании соли верхнего ордовика. Площадь ловушки составляет 277 км<sup>2</sup>, высота – не менее 1 км (Рис. 2). В ней содержится несколько регионально

продуктивных резервуаров в силурийско-пермских отложениях. Коротажные данные трёх глубоких скважин, пробурённых в 1980-х гг. на склоне этой структуры (700-900 м ниже вершины поднятия), показывают наличие нефтенасыщенных интервалов в нижнедевонско-пермских отложениях. В одной скважине был получен приток нефти из верхнедевонских карбонатов, остальные интервалы либо не удалось качественно испытать, либо испытания не проводились.

**РЕСУРСЫ.** Официально принятая оценка извлекаемых ресурсов нефти подготовленной Поварницкой структуры (категория D0) составляет 63,369 млн т (июнь 2020 г.). Она учитывает только три наиболее перспективных интервала верхнедевонско-нижнекаменноугольных отложений. С высокой вероятностью будут выявлены дополнительные продуктивные интервалы. В пределах структуры, по данным сейсморазведки 3D, выявлены верхнедевонские рифы высотой до 300 м. Они являют собой зоны концентрации запасов, представляющие «сладкие места» для разработки. Дополнительные

перспективные объекты связаны с нижнепермскими рифами и пластами их облекания, залегающими на глубинах 2,0-2,5 км и др. Подсолевые ордовикские отложения могут содержать крупные залежи газа.

**НЕФТЯНЫЕ СИСТЕМЫ.** Бассейновое моделирование показывает, что Поварницкое поднятие является «фокусом миграции» нефти, образованной в обширном очаге нефтегазообразования в Косью-Роговском прогибе (Рис. 2, 3). Приток лёгкой нефти на склоне Поварницкого поднятия (плотность 0,8 г/см<sup>3</sup>), данные геохимических исследований, а также залежи нефти на тренде свидетельствуют о преимущественной нефтеносности этого района. Основной нефтематеринской толщей является доманиковая свита и силурийско-нижнедевонские сланцы, находящиеся в «нефтяном окне». Первоклассные нефтегенерационные свойства этих пород с избытком обеспечивают заполнение нефтью выявленных ловушек. Экранирование залежей обеспечивается соляной покрывкой.

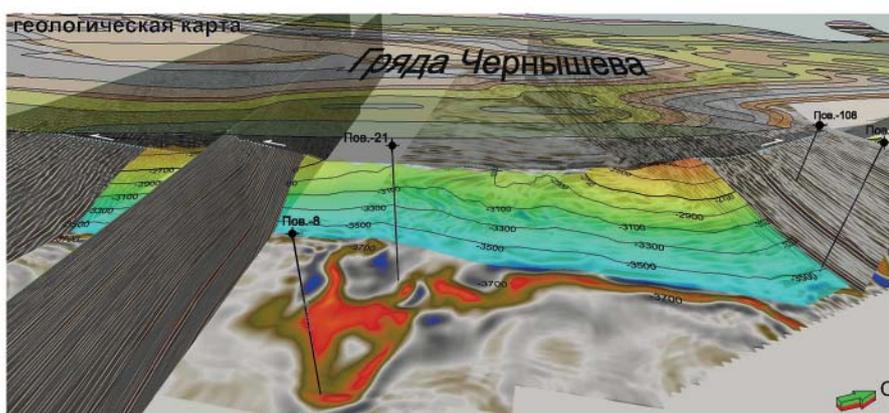
#### ДОБЫЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ЛОГИСТИКА.

Ресурсный потенциал участков СУНГК предоставляет возможность создания нового центра добычи нефти в Тимано-Печорском бассейне через 4-5 лет. Прогнозируемая добыча может составить 3,5 млн т/г. Участки СУНГК расположены между городами Инта и Усинск (Рис.1). Последний является главным центром нефтедобычи в Тимано-Печорском бассейне. Оба города имеют железнодорожные станции и аэропорты. Материальное снабжение возможно по зимним дорогам и по реке Уса. Ближайшим разрабатываемым месторождением является Средне-Макарьинское (Роснефть). Магистральный нефтепровод Транснефти расположен в 65 км к юго-западу. Магистральный газопровод Бованенково-Ухта проходит в 30 км к юго-востоку. В районе работ отсутствуют заповедники и заказники.

Проект имеет значительные налоговые льготы, обусловленные отнесением района деятельности СУНГК к Арктической зоне РФ согласно ФЗ № 193, принятому в июле 2020 г. Вместе с большим ресурсным потенциалом это обеспечивает высокие экономические показатели проекта даже при низких ценах на нефть.

#### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ И КОНТАКТЫ:

Website: [www.NorthUrals.com](http://www.NorthUrals.com)  
E-mail: [NorthUrals@gmail.com](mailto:NorthUrals@gmail.com)



**Рис. 3. Объёмное изображение района Поварницкого поднятия с проекцией сейсмических разрезов 2-и 3D и горизонтального среза, скважин, геологической карты и структурной карты поверхности франского несогласия.**

In the coming years, oil production in Russia will face a shortage of producing capacities caused by the long-lasting underfinancing of petroleum exploration. As a result, we will see a surge of demand for new economical oil resources. That is why we have developed a world-class oil exploration project in the Republic of Komi, one of the mature areas of oil production. The resource potential of this project is the largest in the European part of Russia. The project provides a unique opportunity to develop a new oil production hub with production capacity up to 70 Mbbls/d. It is eligible for special tax terms and incentives, being included in the Arctic zone of Russia in July 2020 according to the Federal Law #193. We believe in the success of our business and wish to share it with a Partner. We are therefore offering 50% interest in the project in return for a staged investment in the project development including an exploration well and additional 3D seismic survey.



Konstantin Sobornov, PhD, Founder of NUPCo

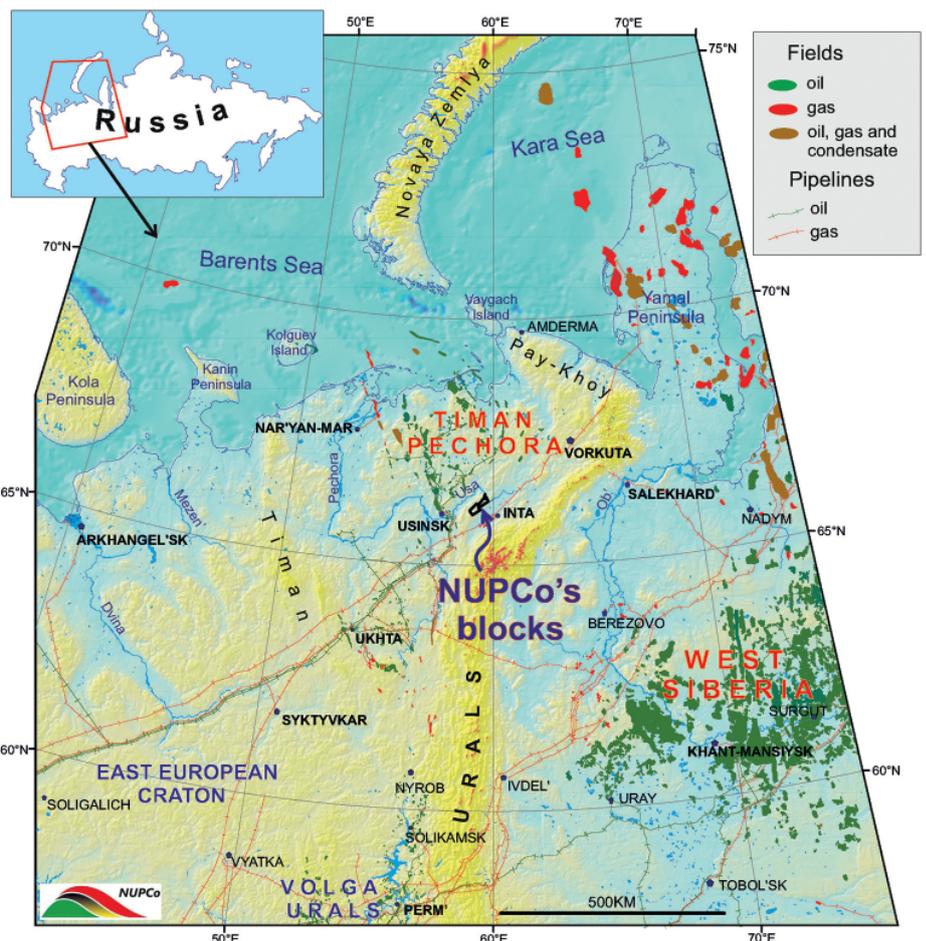
## NORTH URALIAN PETROLEUM COMPANY:

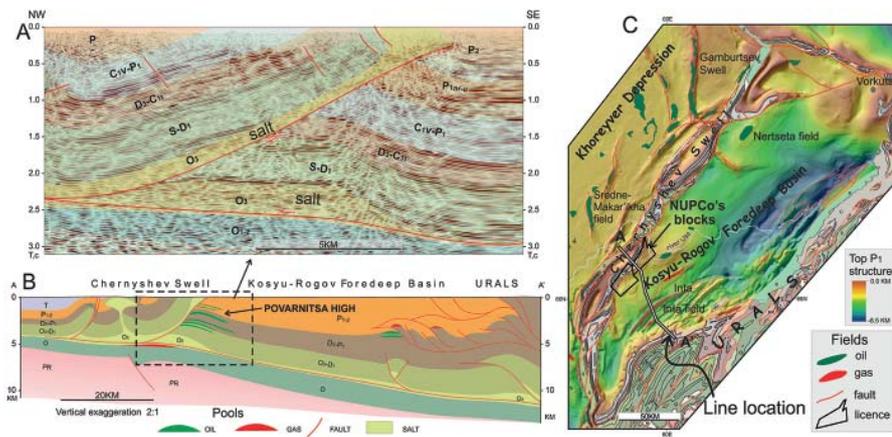
# INTRODUCING THE WORLD-CLASS OPPORTUNITY IN THE MATURE BASIN

**GENERAL INFO.** North Uralian Petroleum Company (NUPCo) holds 100% interest in Kochmes 10 and Yuzhno-Povarnitskiy licences situated in the Inta region of the Republic of Komi (Fig. 1). They cover an area of 550 km<sup>2</sup> of the northeastern part of the Timan-Pechora Basin, one of well-established hydrocarbon producing areas of Russia. The acreage selection criteria include the presence of large conventional prospects and leads at drillable depths ranging from 1 to 4 km, the predominance of light sweet oil, the potential for high flow rates (from 1500 bopd), near-term pilot oil production potential, and robust economics. This region's hydrocarbon potential is proven by existing fields including the Nertseta field, the biggest oil discovery in Russia in 2016, which lies north of NUPCo's acreage.

Figure 1 – Elevation map of northwestern Russia showing the distribution of oil and gas fields and location of NUPCo's blocks

**COMPLETED WORKS.** NUPCo's comprehensive work on the licence acreage has included the study of the vintage G&G data and acquisition of a new 3D seismic survey along with magnetotelluric, magnetometric, and gravimetric studies.



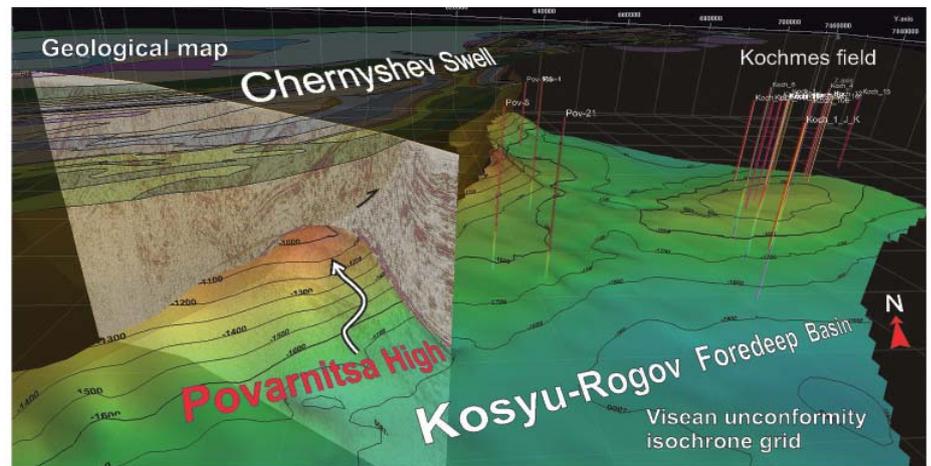


**Figure 2 – A – seismic profile across the Povarnitsa High; B – schematic geological section crossing the southern part of the Kosyu-Rogov Foredeep Basin showing known and expected oil and gas pools; C – top Lower Permian depth map of the Kosyu-Rogov Basin and the location of the geological section**

Processing of the geophysical data has been done with the use of state-of-the-art technologies, including the RTM migration conducted by CGG. The integrated interpretation of the G&G data and vintage well logs has been instrumental in defining the area's prospectivity and accurately imaging optimal drilling sites. This allowed mapping of a large prospect, called Povarnitsa High, which was subsequently reviewed and approved by Kominedra (a local branch of Rosnedra State Agency). Several additional leads have been detected.

**PROSPECT.** The Povarnitsa High features a regional 3-way dip closure juxtaposed against a squeezed salt wall formed by the Upper Ordovician evaporites (Fig. 2). The areal footprint of this structure is 277 km<sup>2</sup>, its structural relief exceeds 1 km. It is the largest prospect in the highly prospective play fairway of the Uralian Foreland Basin. The structure involves stacked reservoir and seal pairs in the regionally productive Silurian-Permian deposits. Three deep wells drilled in the area in the 1980s based on a loose grid of low-fold seismic, 700–900m downdip from the crest of the prospect, show clear well log evidence for the presence of multiple hydrocarbon-saturated intervals. They range from the Lower Devonian to the Permian. One well followed light sweet oil (45° API) from the Upper Devonian carbonates, while other intervals were bypassed.

**RESOURCES.** The officially approved recoverable oil recourse estimate of the identified prospect is 462 MMbbls. This estimate includes three the most prospective pay zones in the Upper Devonian-Lower Carboniferous section only. Several other prospective intervals of the structure are regarded as contingent resources. Up to 300m thick Upper Devonian reefs are mapped within the trap on 3D seismic data. They will likely provide production sweet spots. There are additional exploration opportunities formed by 4-way closures mainly related to the Lower Permian reefs and their drape layers at depths of about 2.0-2.5 km. The subsalt Ordovician deposits may host large gas accumulations.



**Figure 3 – Combined view of seismic profile, wells, projected geological map and a grid of the base Visean unconformity isochrones surface of the Povarnitsa High and adjacent areas**

**PETROLEUM SYSTEMS.** Petroleum modelling shows that the Povarnitsa high features a principal migration focus for hydrocarbons expelled from the large oil kitchen situating in the adjacent vast foredeep basin (Figs 2&3). The presence of the light oil flow in the old well at the fringe of the prospect, geochemical studies, and oil deposits on the trend suggest that the area is dominantly oil-prone. The prolific source rocks of the Domanik Formation and Silurian-Lower Devonian shales are in the oil window. The outstanding generation potential of the foredeep oil kitchen is estimated capable of generating more than enough oil and gas to charge the stacked reservoirs of the Povarnitsa High prospect. The salt overlying the trap provides the sealing (Fig 2).

**PRODUCTION CAPACITY, LOGISTICS.**

The petroleum potential of the NUPCO licences provides an opportunity to develop a new oil production hub in the Timan-Pechora Basin in 4-5 years with a production capacity of about 70 Mbbls/d. The licences are situated between the cities of Inta and Usinsk. The latter is the major center of the Timan Pechora petroleum industry. Both of them have railroad stations and airports. Material supply could be handled by winter

roads or via the Usa river during summer navigation. The closest producing oil field is the Sredne-Makarikha (Rosneft). The nearest insertion point in the high-capacity oil pipeline operated by Transneft is located 120 km to the south-west. The nearest compression station of the Bovanenkov-Ukhta gas pipeline is 50 km to the south-east. There are no environmental issues restricting operations in the license areas.

The project is eligible for special tax incentives, being included in the Arctic zone of Russia in July 2020. This along with the material resource base provides robust economics even in low oil price scenarios.



**Figure 4 – NUPCO's geophysical surveying, March 2019**

**ADDITIONAL DATA AND CONTACTS:**  
 Website: [www.NorthUrals.com](http://www.NorthUrals.com)  
 E-mail: [NorthUrals@gmail.com](mailto:NorthUrals@gmail.com)



# Главный капитал компании – ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС



Научная компания

## СПЛИТ

Компания «СПЛИТ» занимается морской инженерной сейсморазведкой. Морская сейсморазведка – это метод, позволяющий дистанционно (без бурения) изучить глубинное строение участка в море: найти разломы, газовые карманы, оползни и другие геологические опасности. Как правило, специалисты ООО «СПЛИТ» получают данные о геологии места, где собираются поставить буровую платформу или, например, проложить газопровод. Технологии, которые используются в компании, разработаны самостоятельно и успешно применяются в ходе изысканий на акваториях Чёрного, Белого, Карского, Баренцева, Лаптева и других морей. Руководство организации считает, что все открытия и инновации стали возможны только благодаря человеческому потенциалу сотрудников, и это главный капитал ООО «СПЛИТ».

Компания «СПЛИТ» была создана в 2011 году для проведения научно-исследовательских работ в морском инжиниринге. Является резидентом инновационного центра «Сколково».

Команда ООО «СПЛИТ» занимается инженерными изысканиями. Как правило, подобные изыскания нужны не на этапе разведки месторождений нефти и газа, а на этапе обустройства, выбора места для установки буровой. «Необходимо провести исследование поверхности земной коры того места, куда впоследствии будет устанавливаться буровая станция или прокладываться газопровод, – рассказывает генеральный директор научной компании «СПЛИТ» Евгений Бирюков. – Наша задача на этапе строительства того или иного объекта или гидросооружения – выявить геологические опасности, которые часто встречаются на дне моря. Это могут быть грязевые вулканы или оползни. Одно из самых опасных явлений, с которым встречаются геологи, – газовый карман. Раньше им не уделяли внимание, было гораздо больше катастроф при возведении этих сооружений. Поэтому важно делать качественную съёмку и изыскания, чтобы выявить все опасности на стадии проектирования».

Команда «СПЛИТ» в своей деятельности руководствуется собственными научными исследованиями и новейшими трендами мировой сейсморазведки. Флагманский продукт компании – SplitMultiSeis 3D. И это новый метод на отечественном рынке инженерных изысканий, его целью является получение трёхмерной модели верхней части разреза с высокой разрешающей способностью. Трёхмерная сейсморазведка для поиска нефти уже давно активно используется как наиболее информативная методика, дающая полное представление о строении среды (даже при наличии сложной геологической обстановки). Применение трёхмерных методов не только для разведки нефти, но и для инженерных задач – логичный и необходимый шаг. На сегодняшний день в мире есть всего 3-4 компании, в том числе «СПЛИТ», которые активно занимаются инженерной 3D-сейсморазведкой, а между тем потребность в ней и, соответственно, рынок с каждым годом возрастают. За последние два года геофизики компании посредством данной технологии обработали 7 площадок общей площадью 6,28 кв. км.

SplitMultiSeis – технология двухуровневой трёхчастотной сейсмической съёмки

на мелководных акваториях, она позволяет не только эффективно выявлять геологические опасности, но и оценивать такие характеристики, как плотность пород, газонасыщенность и т. д. Мобильность комплекса позволяет проводить работы практически с любого судна и получать три набора данных с разной частотой за один проход судна. Это весьма существенно при работах в арктических акваториях, где полевой сезон очень короткий и необходимо максимально оперативно осуществлять съёмку.

Научный состав компании стремится к тому, чтобы услуги соответствовали мировым стандартам, постоянно модернизируя технологию своей главной разработки – SplitMultiSeis. На данный момент производительность работ позволяет исследовать 0,25 кв. км в сутки, такой показатель сокращает время геофизического исследования объекта. Сбор и контроль качества данных происходит при помощи собственного программного обеспечения SborEx.

В 2018 г. успешно проведены тесты технологии трёхмерной высокоразрешающей инженерной сейсморазведки SplitMultiSeis 3D, что обозначило переход на новый уровень качества оказания услуг и выполнения работ. После этого SplitMultiSeis 3D уже использовалась в коммерческих работах.

Испытания и внедрение новых технологий компании «СПЛИТ» проводятся на полигоне в Белом море, на морской биологической станции МГУ. «На биостанции есть вся необходимая инфраструктура, Белое море – арктическая акватория, мы ежегодно для студентов геофизиков проводим там практику, – рассказывает Евгений Бирюков. – Это наша общественная деятельность: мы поддерживаем студен-

тов, их научную деятельность. В свою очередь, это даёт нам возможность отобрать себе для работы в компании тех студентов, которые имеют хороший потенциал».

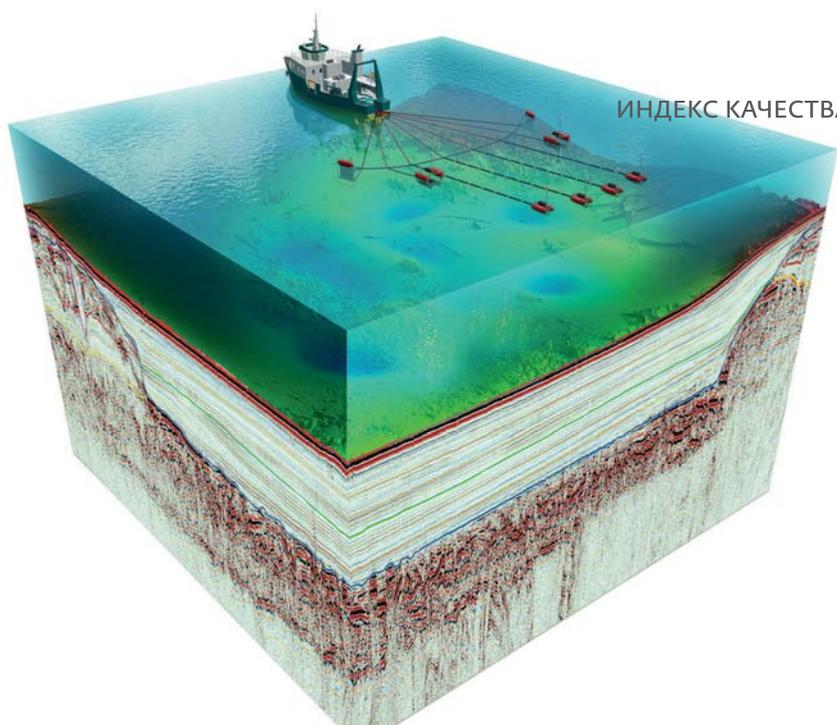
Одним из главных конкурентных преимуществ «СПЛИТ» является человеческий капитал. Сотрудники принимают участие в крупнейших зарубежных профильных выставках, где они представляют разработки компании и могут ознакомиться с последними трендами в индустрии. Одним из результатов выставок стало заключение стратегического партнёрства с мировым лидером в области морской инженерной трёхмерной сейсморазведки – португальской компанией Geo Marine Survey Systems B.V. К настоящему моменту уже выполнено два совместных проекта в Северном и Чёр-

ном морях, где произошёл обмен опытом и признание зарубежными коллегами наших компетенций в данной отрасли. Штат ООО «СПЛИТ» насчитывает более 35 сотрудников, материально-техническая база состоит из современного оборудования для морской сейсморазведки, преимущественно собственной разработки.

Так как зачастую сотрудники компании работают в таких непростых местах, как палуба судна, буровая платформа, очень важной частью работы руководства является разработка правил безопасности и охраны труда. Политика «СПЛИТ» в области охраны труда представляет собой комплекс организационных мероприятий, направленных на снижение рисков несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, на улучшение условий труда. Для поддержания требований установленной политики систематически проводятся необходимые аттестации. Особый контроль распространяется на сотрудников, принимающих участие в полевых (экспедиционных) работах. Компания берёт на себя расходы на их страхование и прохождение обязательных медицинских осмотров. Отдельное внимание уделяется обучению и повышению квалификации персонала.

ООО «СПЛИТ» ведёт системную работу по повышению качества оказываемых услуг для формирования положительного имиджа компании у заказчиков и поддержания долгосрочных отношений с ними. Так в 2019 г. «СПЛИТ» получил ряд сертификатов соответствия требованиям при выполнении работ по инженерным изысканиям, в том числе по системе менеджмента качества.

Материал подготовила Ольга Спичка





# The core asset of the company IS ITS HUMAN RESOURCE



**SPLIT LLC is engaged in marine engineering seismic exploration. Marine seismic survey is a method which makes it possible to study remotely (without drilling) the deep structure of an offshore location: to find fractures, gas nests, landslides and other geological hazards. As a rule, the SPLIT specialists receive data on the geology of the place where a drilling platform or, for example, a gas pipeline is planned to be laid. The technologies used in the company have been developed independently and are successfully used in surveys in the Black, White, Kara, Barents, Laptev and other seas. The management of the company believes that all the discoveries and innovations are possible only thanks to the human potential of its employees, which is the core asset of SPLIT LLC.**

SPLIT LLC was established in 2011 to conduct research and development work in marine engineering. It is a resident of the Skolkovo Innovation Centre.

The team of LLC SPLIT is engaged in engineering surveys. As a rule, such surveys are required not at the stage of oil and gas field exploration, but at the stage of development and selection of a drilling rig installation site.

“It is necessary to carry out a survey of the crust of earth of the place where the drilling station or gas pipeline will be subsequently installed,” says Evgeny Biryukov, CEO of the SPLIT research company. “Our task at the stage of construction of a facility or a hydropower facility is to identify geological hazards, which are often present at the bottom of the sea.

These may be mud volcanoes or landslides. One of the most dangerous phenomena known to geologists is a gas nest. There were times when this phenomenon was not taken seriously, and there were many disasters in the construction of these structures. That’s why it’s important to do qualitative surveying and exploration to identify all the hazards at the stage of design.”

The SPLIT team is guided in its activities by its own scientific research and the

latest trends in global seismic exploration. SplitMultiSeis 3D is a flagship product of the company. It represents a new method in the domestic engineering survey market and is aimed at obtaining a three-dimensional model of the upper part of the section with high resolution. Three-dimensional seismic survey for oil exploration has long been actively used as the most informative method, providing a complete picture of the structure of the environment (even in challenging geological conditions). Three-dimensional methods are a logical and necessary step not only for oil exploration, but also for engineering tasks. At present there are only 3-4 companies in the world, including SPLIT, which are actively engaged in engineering 3D seismic exploration, and meanwhile, the demand for it and, accordingly, the market is growing every year. In the last two years, the geophysicists of the company have processed 7 sites with the total area of 6.28 square kilometers using this technology.

SplitMultiSeis is a two-level tri-band seismic imaging technology for shallow water areas, which allows not only to identify geological hazards effectively, but also to evaluate characteristics such as rock density,

gas concentration, etc. The mobility of the complex makes it possible to work from almost any vessel and receive three sets of data with different frequencies at a single-pass. This is very important when working in Arctic waters, where an operational season is very short and it is necessary to take pictures as quickly as possible

The scientific staff of the company strives to ensure that its services comply with international standards and constantly modernizes the technology of its main development – SplitMultiSeis. At the moment, the productivity allows us to survey 0.25 sq. km per day, this index reduces the time of geophysical survey of the object. All data is collected and controlled using own SborEx software.

In 2018, tests of SplitMultiSeis 3D technology, a three-dimensional high-resolution engineering seismic survey, were successfully performed, which marked the beginning of the new level of service and work quality. Since then, SplitMultiSeis 3D has already been used in commercial work.

New technologies are tested and piloted by SPLIT at the landfill in the White Sea and the Marine Biological Station of the Moscow State University. The biological station has all the necessary infrastructure, the White Sea is the Arctic area, and we annually conduct there internships for students of geophysics,» says Evgeny Biryukov. “This is our social activity: we support students and their scientific activities. In turn, this gives us the opportunity to select the students with good potential for work in the company.”



One of the key competitive advantages of SPLIT is its human resources. Employees take part in major international trade fairs where they present the developments of the company and learn about the latest trends in the industry. As one of the results of the exhibitions, we have concluded a strategic partnership with the world leader in marine engineering three-dimensional seismic survey, Geo Marine Survey Systems B.V., the Portuguese company. To date, we have already implemented

two joint projects in the North and Black Seas, within which we have shared our experience, and our competencies in this industry have been appreciated by foreign colleagues. SPLIT LLC employs more than 35 people, and its material and technical base consists of modern equipment for marine seismic exploration, mainly of its own design.

Since our employees often work in challenging locations such as decks and drilling platforms, the development of health and safety regulations is a very important part of the management work. The SPLIT health and safety policy is a set of organizational measures aimed at the minimization of occupational accidents and risks of professional diseases and the improvement of working conditions. In order to maintain the requirements of the established policy, necessary certifications are carried out systematically. Special control applies to employees taking part in the field (expedition) works. The Company assumes the costs of their insurance and compulsory medical examinations. Special attention is paid to staff training and professional development.

SPLIT LLC is engaged in systematic work on improving the quality of its services in order to create a positive image of the company among its customers and to maintain long-term partnership with them. For example, in 2019 SPLIT LLC has received a number of certificates of compliance with the requirements for engineering survey work, including the quality management system.



The material was prepared  
by Olga Spichka

# АНТОН ПЛЕШКОВ: «Наши планы безбрежны, как Мировой океан!»

«Довольно неуместно называть эту планету – Земля, когда очевидно, что она – Океан!» – заметил английский писатель, учёный, футуролог Артур Чарльз Кларк. Чтобы убедиться в его правоте, взгляните на глобус: на сушу приходится лишь четверть площади нашей планеты! А про три четверти человек, мнящий себя царём природы, пока мало что знает – меньше, чем о поверхности Луны... При этом Мировой океан таит в себе ресурсы, способные решить энергетическую, продовольственную и многие другие проблемы человечества. Он – не только среда обитания 2,2 млн биологических видов, 90% которых ещё не открыто. Это ещё и место скопления огромного объёма «топлива будущего» – газогидратов, а также рудных минеральных ресурсов. По сравнению с сушей океаны хранят в два раза больше марганца, в шесть раз – никеля, в десятки раз – кобальта, а меди – 80% от общего объёма на планете. Но чтобы воспользоваться этими богатствами, человечеству предстоит изучить океан. Свою лепту в этот процесс вносит компания «Морские Инновации». Мы побеседовали с её генеральным директором Антоном Плешковым.

**– Антон, как возникла и развивалась ваша компания?**

– «Морские Инновации» – научно-исследовательская организация, специализирующаяся на разработке новых волоконно-оптических, сенсорных, гидро- и сейсмоакустических, информационных технологий, предназначенных для применения в гражданской морской технике. Мы – уникальная компания, единственный в России производитель полного цикла оборудования для проведения подобных изысканий.

Компания «Морские Инновации» была создана мной в 2012 году совместно с командой специалистов в области гидроакустики, сейсмоакустики, морских исследований, ИТ, робототехники, экономики. Она активно развивалась, формировался очень квалифицированный коллектив. С момента создания по 2015 год организация «Морские Инновации» являлась резидентом ИТ-кластера Фонда «Сколково» с проектом «Разработка многоцелевого программно-аппаратного комплекса для 3D-моделирования и площадного исследования морского дна с целью разведки минеральных ресурсов и инженерно-геологического обеспечения строительства подводных сооружений».

В этот период компания разработала и провела первичные испытания рабочих макетов принципиально новых устройств гибридного типа на базе технологий широкополосной и нелинейной акустики, позволяющих совершать исследования не только поверхности морского дна, но и поддонных горизонтов. Наше оборудование доказало техническое превосходство над оборудованием, представленным на мировом рынке. Результаты «сколковского» проекта, опыт и заделы команды были трансформированы в новые технологии и устройства, реализованные при создании системы трёхмерного высокоразрешающего геофизического картирования морского дна под названием «МПАК-3Д». Система объединила возможность работы тремя инструментальными комплексами: гидроакустическим, сейсмоакустическим и электрическим.

**– Какие преимущества даёт сочетание этих методов разведки?**

– Оно позволяет получить высококачественные данные нового типа и снизить затраты на всех этапах мониторинга и проведения изысканий, при этом безопасно для ихтиофауны. Многофункциональность платформы «МПАК-3Д» даёт возможность использовать её как для работ на мелководье (шельфе), так и в глубоководных районах, что подтверждено результатами комплексных испытаний в Чёрном и Белом морях и работами в арктических условиях. Создание системы поддержано Национальной технологической инициативой в рамках реализации мероприятий дорожной карты «Маринет».

**– Какую продукцию вы производите и кто ваши заказчики?**

– Нашу продукцию можно разделить на две группы. В первую входит оборудование, программное обеспечение и технологические комплексы для проведения инженерных изысканий. Это актуально для недропользователей, прежде всего для нефтяных компаний: получение сверхточной картины дна необходимо при возведении их объектов. Второе направление – разработка и производство рыбопоискового оборудования, в том числе и для условий мелководья. Последнее сейчас очень востребовано, а конкурентов здесь у нас пока нет.

**– Занимаетесь ли вы сервисным обслуживанием своего оборудования?**

– Подобное оборудование используется в агрессивной среде, поэтому срок пользования им ограничен. Около двух лет оно работает безупречно, затем приходится что-то менять, адаптировать, обновлять. Заказчик, испытав его в деле, может высказать дополнительные пожелания, которые мы учтём. Это предусматривается контрактом, как и настройка оборудования, калибровка, сертификация. Такое оборудование требует высокой квалификации инженерного персонала, но далеко не все заказчики содержат подобные подразделения. Поэтому мы

часто выступаем как поставщики не решений, а сервиса: выполняем задачи заказчика на его территории своим инженерным составом. Клиент же получает за меньшую плату качественную услугу.

**– До 2015 года компания «Морские Инновации» являлась резидентом ИТ-кластера Фонда «Сколково», а какое отношение она имеет к фонду сейчас?**

– Компания является партнёром Фонда «Сколково» в области развития информационных технологий для целого ряда направлений по исследованию и освоению Мирового океана.

**– Ваши услуги востребованы и за рубежом?**

– У нас немалый опыт взаимодействия с португальскими, немецкими компаниями, поступают запросы на оборудование из Финляндии, Норвегии, Прибалтики. В прошлом году мы представили свои работы в Юго-Восточной Азии, в том числе в Индии и Малайзии.

**– Каковы планы компании?**

– Мы задумали амбициозный проект по созданию инфраструктурного подразделения и его сертификации в качестве одной из мировых лабораторий. Компания должна предоставлять заказчикам подтверждение качества своей работы: сертификаты, гарантии. Но мы столкнулись с тем, что в РФ нет организации, имеющей право выдавать международные сертификаты, и решили сами создать такую лабораторию. Скоро мы сможем предоставлять клиентам не просто гарантийные обязательства от компании «Морские Инновации», но и гарантии на уровне мировых производителей. А перспективные планы «Морских Инноваций» безбрежны, как Мировой океан!

**Контакты для сотрудничества:**

e-mail: [info@marinn.ru](mailto:info@marinn.ru)  
<https://marineinnovation.ru>

**Беседовала Елена Александрова**

# Anton Pleshkov, Marine Innovations: “Our plans are as borderless as the World Ocean!”

“Our plans are as borderless as the World Ocean!” English writer, scientist, futurologist Arthur Charles Clarke. To make sure he is right, take a look at the globe: only a quarter of our planet is land! And a human being, who thinks he or she is the reign of Nature, knows little about three quarters of land so far – less than about the Moon surface...

Meanwhile, the World Ocean is rich in resources that can solve energy, food and many other problems of humanity. It is not only the habitat of 2.2 million species, 90% of which are still undiscovered. It is also a place of accumulation of a huge amount of “fuel of the future” – gas hydrates and ore mineral resources. In comparison with land, the oceans keep double the amount of manganese, six times the amount of nickel, dozens times the amount of cobalt and 80% of the total amount of copper on the planet. But to take advantage of this wealth, mankind will have to explore the ocean. Sea Innovation contributes to this process. We spoke with its CEO, Anton Pleshkov.

– *Mr. Pleshkov, how have your company appeared and developed?*

– Marine Innovations is a research organization specializing in the development of new optic fiber, sensory, hydro- and seism acoustic and information technology for use in civil marine technology. We are the only company in Russia that produces a full range of equipment for such surveys.

I established Marine Innovations in 2012 together with a team of specialists in hydro acoustics, seism acoustics, marine research, IT, robotics and economics. It developed actively, and a very qualified team was formed. Since its creation up to 2015 Marine Innovations has been a resident of the IT cluster of the Skolkovo Foundation with the project under the title “Development of a multi-purpose hardware and software complex for 3D modeling and site survey of the ocean floor for the exploration of mineral resources and engineering and geological support for the construction of underwater structures”.

During the period, the company developed and carried out initial trials of working models of fundamentally new hybrid-type devices on the basis of broadband and non-linear acoustic technologies, which made it possible to carry out research not only on the seabed surface, but also on the subsea horizons. Our equipment has proved its technical advantage over equipment available on the world market. The results of the Skolkovo project, the team experience and expertise were incorporated into new technologies and devices implemented during the creation of a three-dimensional high-resolution geophysical ocean floor mapping system called MPAK-3D. The system integrated the possibility of working with three instrumental complexes: hydro acoustic, seism acoustic and electric.

– *What advantages does the combination of these exploration methods provide?*

– It provides high quality data of a new type and reduces costs at all stages of the monitoring and survey activities, while being safe for the ichthyofauna. The multifunctionality of



the MPAK-3D platform makes it possible to use it for both shallow (shelf) and deep sea operations, as evidenced by the results of comprehensive tests in the Black and White Seas and operations in the Arctic. The creation of the system has been supported by the National Technological Initiative as part of the implementation of the Marinette Road Map.

– *What products do you manufacture and who are your customers?*

– Our products can be divided into two groups. The first group includes equipment, software and technological installations for conducting engineering surveys. This is relevant for subsoil users, primarily oil companies: it is essential to obtain an extremely accurate picture of the ocean floor when constructing their objects. The second area is the development and production of fish exploration equipment, including for shallow water conditions. The latter is in great demand now, and we have no competitors here yet.

– *Are you involved in service maintenance of your equipment?*

– Such equipment is used in an aggressive environment, so its use has a limited duration. It works perfectly for about two years, and then you have to change, adapt and renew something. The client, having tested it in practice, can express additional wishes, which we will take into account. This is provided by the contract, as well as setting up the equipment, calibration and certifying. Such equipment requires highly qualified engineers, but not all of our clients have such

departments. This is why we often act as providers of services rather than solutions: we perform the tasks of clients on their territories with our own engineering staff. Our clients receive quality services for lower fee.

– *Up to 2015, Marine Innovations had been a resident of the IT cluster of the Skolkovo Foundation. How does it relate to the Foundation now?*

– The company is a partner of the Skolkovo Foundation in the development of information technology for a number of areas in the exploration and development of the World Ocean.

– *Are your services also sought after abroad?*

– We have considerable experience of cooperation with Portuguese and German companies, and we receive requests for equipment from Finland, Norway and the Baltic States. Last year we presented our work in South-East Asia, including India and Malaysia.

– *What are the plans of the company?*

– We have planned an ambitious project for the creation of an infrastructure unit and its certification as one of the world laboratories. A company should provide customers with evidence of the quality of its operations: certificates, guarantees. But we faced the fact that there is no organization in Russia that has the right to issue international certificates, and we decided to create such a laboratory ourselves. Soon we will be able to provide our clients not only with guarantees from Marine Innovations, but also guarantees at the level of global manufacturers. And the future plans of Marine Innovations are as borderless as the World Ocean!

**Contacts for cooperation:**

e-mail: [info@marinn.ru](mailto:info@marinn.ru)

<https://marineinnovation.ru>

The interview was prepared  
by Elena Alexandrova



## Нижегородский институт прикладных технологий – надёжный партнёр предприятий нефтяной отрасли

**Б**олее 14 лет ООО «Нижегородский институт прикладных технологий» является надёжным партнёром предприятий нефтяной отрасли как на территории России, так и за рубежом.

Главной миссией компании является разработка и внедрение эффективных и одновременно экологически безопасных решений и технологий.

Благодаря высококвалифицированному персоналу, наличию обширной научно-технической базы и применению инновационных технологий компания берётся за самые сложные проекты и с лёгкостью справляется с ними.

Основными направлениями деятельности Нижегородского института прикладных технологий (НИПТ) являются промышленное строительство, автоматизированная зачистка резервуаров для хранения нефти и нефтепродуктов от отложений, рекультивация нефтезагрязнённых земель и переработка нефтесодержащих отходов.

Несомненно, одной из самых заметных и востребованных технологий является технология ноу-хау по автоматизированной зачистке резервуаров, ускоряющая процесс удаления отходов из резервуаров и позволяющая вернуть полезную углеводородную часть в производственный



цикл предприятия. На сегодняшний день компания произвела зачистку уже более 1000 резервуаров объёмом от 1000 до 120 000 м<sup>3</sup>.

Принимая во внимание стремление современного общества к лучшему, более экологичному будущему, экологические решения, разработанные НИПТ, обретают особую актуальность. В связи с этим команда научных и технических специалистов неустанно работает над совершенствованием уже хорошо зарекомендовавших себя экологических технологий компании, таких как применение собственного биологического препарата-нефтедеструктора для рекультивации нефтезагрязнённых земель и переработки нефтесодержащих отходов. На настоящий момент переработано более 500 000 м<sup>3</sup> нефтесодержащих отходов.

Кроме того, непрерывный поиск эффективных экологических решений и технологий, а также стремление к оптимизации

расходов на размещение нефтесодержащих отходов подтолкнули специалистов НИПТ к разработке абсолютно инновационной для отрасли технологии – так называемой технологии замкнутого цикла переработки нефтесодержащих отходов. Она уже была апробирована на проекте по зачистке резервуара в Государстве Бруней-Даруссалам.

Как итог, используемая сегодня институтом система позволяет предприятиям-заказчикам решать проблемы, связанные с полной ликвидацией нефтяных отходов, внутри предприятия без необходимости внешней утилизации.

Среди нефтяных компаний, в эффективности работы которых НИПТ уже внёс весомый вклад, можно отметить TOTAL, BP, Brunei Shell Petroleum, «Газпром нефть», «Лукойл», «Роснефть», ТАНЕКО и многие другие.

Компания не намерена останавливаться на достигнутом и с готовностью откликается на самые сложные экологические ситуации в мире. В рамках развития сотрудничества России и Брунея команда НИПТ успешно завершила проект по зачистке резервуара, который на протяжении долгого времени считался труднореализуемым, применив инновационные, недоступные ранее технологии, что укрепило уверенность представителей брунейской стороны в необходимости и надёжности сотрудничества с российскими компаниями.

На сегодняшний день наша компания заинтересована в дальнейшем сотрудничестве с государствами Юго-Восточной Азии, членами АСЕАН, и активно движется в этом направлении.

### Контактная информация:

Адрес: 603163, г. Нижний Новгород,

ул. Германа Лопатина, 8

Тел.: +7 (831) 460-32-59

Факс: +7 (831) 460-41-85

E-mail: office@nipt.ru

<https://www.nipt.ru>

Генеральный директор:

Владимир Борисович Ноаров



## Nizhny Novgorod Institute of Applied Technologies is a reliable partner of oil industry enterprises



**F**or more than 14 years, Nizhny Novgorod Institute of Applied Technologies LLC has been a reliable partner of oil industry enterprises both in Russia and abroad.

The main mission of the company is to develop and implement effective and at the same time environmentally safe solutions and technologies.

Thanks to highly qualified personnel, availability of extensive scientific and technical base and use of innovative technologies, the company is capable of taking on the most challenging projects and copes with them easily.

The main activities of Nizhny Novgorod Institute of Applied Technologies (NNIAT) are industrial construction, automated cleaning of storage tanks for crude oil and oil products from sediments, reclamation of oil-contaminated lands and processing of oil-containing waste.

Undoubtedly, one of the most noticeable and demanded technologies is the know-how technology for automated tank cleaning, which speeds up the process of waste removal from tanks and allows to return the useful part of hydrocarbon to the production cycle of the enterprise. As of today, the company has already cleaned more than 1000 tanks with the volume from 1000 to 120,000 m<sup>3</sup>.

Taking into account the aspiration of the modern society for a better, environmentally friendly future: the environmental solutions developed by NNIAT become especially important. In this connection, a team of scientists and technicians works hard to

improve the already proven environmental technologies of the company, such as the use of its own biological agent (oil destructor) for the reclamation of oil-contaminated lands and oil-containing waste processing. At present, over 500,000 m<sup>3</sup> of oil-containing waste has been recycled.

Besides, uninterrupted search for effective environmental solutions and technologies, as well as striving for optimization of expenses

for oil-containing waste disposal, pushed the NNIAT specialists to develop an absolutely innovative technology for the industry – the “technology of a closed cycle of oil-containing waste processing”. This technology has already been tried out at the project on tank cleaning in the State of Brunei Darussalam.

As a result, the system used today by NNIAT allows the client enterprises to solve problems related to complete liquidation of oil wastes inside the enterprise without the necessity of external utilization.

Among the oil companies, to the efficiency of which NNIAT has already made a significant contribution, one can mention TOTAL, BP, Brunei Shell Petroleum, Gazprom Neft, Lukoil, Rosneft, TANECO and many others.

The Company does not intend to rest on its laurels and responds willingly to the most difficult environmental situations in the world. As part of the development of cooperation between Russia and Brunei, the NNIAT team has successfully completed the tank cleaning project on tank cleaning, long considered difficult to implement, by using innovative, previously unavailable technologies, which strengthened the confidence of representatives of the Bruneian party in the importance and reliability of cooperation with Russian companies.

Nowadays, our company is interested in further cooperation with South-East Asian countries, the ASEAN members, and is actively moving in this direction.

### Contact information:

**Address: 8, Germana Lopatina St.**

**Nizhny Novgorod, 603163.**

**Tel.: +7 (831) 460-32-59**

**Fax: +7 (831) 460-41-85**

**E-mail: office@nipt.ru**

**https://www.nipt.ru**

**General Director: Vladimir Noarov**





# Янтарь

## ПОД МИКРОСКОПОМ



С янтарём связано уникальное природное явление – так называемые инклюзы. Это включения в янтарь насекомых, фрагментов растений и даже мелких животных, которые миллионы лет назад увязли в смоле. В наше время инклюзы ценятся чрезвычайно дорого: их коллекционируют, продают на аукционах, изучают специалисты по происхождению видов; они хранятся в крупнейших музейных и частных коллекциях.

Термин «янтарь» своего рода собирательный: им называют любые минералогические виды ископаемых смол, имеющие общие технологические свойства. Наиболее распространён и популярен балтийский янтарь. Он содержит максимальный уровень янтарной кислоты, по количеству которой определяют качество камня. Остальные ископаемые смолы, встречающиеся по всему земному шару, являются лишь янтареподобными.

Учёные-геммологи крайне внимательны при изучении каждого кусочка янтаря, ведь органическое включение, видимое иногда только под многократным увеличением микроскопа, может нести в себе многотысячелетнюю историю земной флоры и фауны. Размер большинства инклюзов составляет всего несколько миллиметров, хотя встречаются и уникально



крупные включения. Музей инклюзов «Скрытый камень» в Чьяпасе (Мексика) насчитывает 10 тыс. образцов, в том числе такие редкости, как янтарь с лягушкой. Пятнадцать лет назад музейная коллекция пополнилась ещё одним уникальным экспонатом – 15-сантиметровым куском ископаемой смолы красноватого цвета, внутри которого покоится 10-сантиметровая ящерица-анолис.

Чем же обусловлены небольшие размеры живых существ, включённых в янтарь? Дело вовсе не в том, что они усохли со временем, просто более крупные и сильные особи успевали вовремя высвободиться из вязкой смолы. Зачастую в янтаре удаётся обнаружить лишь остатки



конечностей, крыльев или других частей тела, что также подтверждает факт бегства насекомого, пусть и травмированного. Внимательно изучая инклюзы под микроскопом, можно увидеть, в каких разнообразных позах застыли насеко-

мые – драматическое свидетельство отчаянной борьбы за жизнь.

За более чем столетний период изучения биологических включений балтийского янтара обнаружено четыре типа животных, включающих 11 классов, 40 отрядов и 324 семейства, объединяющих несколько тысяч видов. Подавляющее большинство представителей инклюзов мало изменились за миллионы лет. Однако поменялось, причём кардинально, место их обитания, что говорит о смене климата на Земле. Так, формы, схожие с найденными в янтаре Балтийского моря, сейчас невозможно обнаружить в северных лесах, поскольку они обитают в тропических и субтропических широтах. Некоторые – например, паук из рода Архея, ряд разновидностей мух и комаров, а также ящерица рода Нукрас – обитают ныне только на окраинах Латинской Америки, Южной Африки, Австралии и Новой Зеландии.

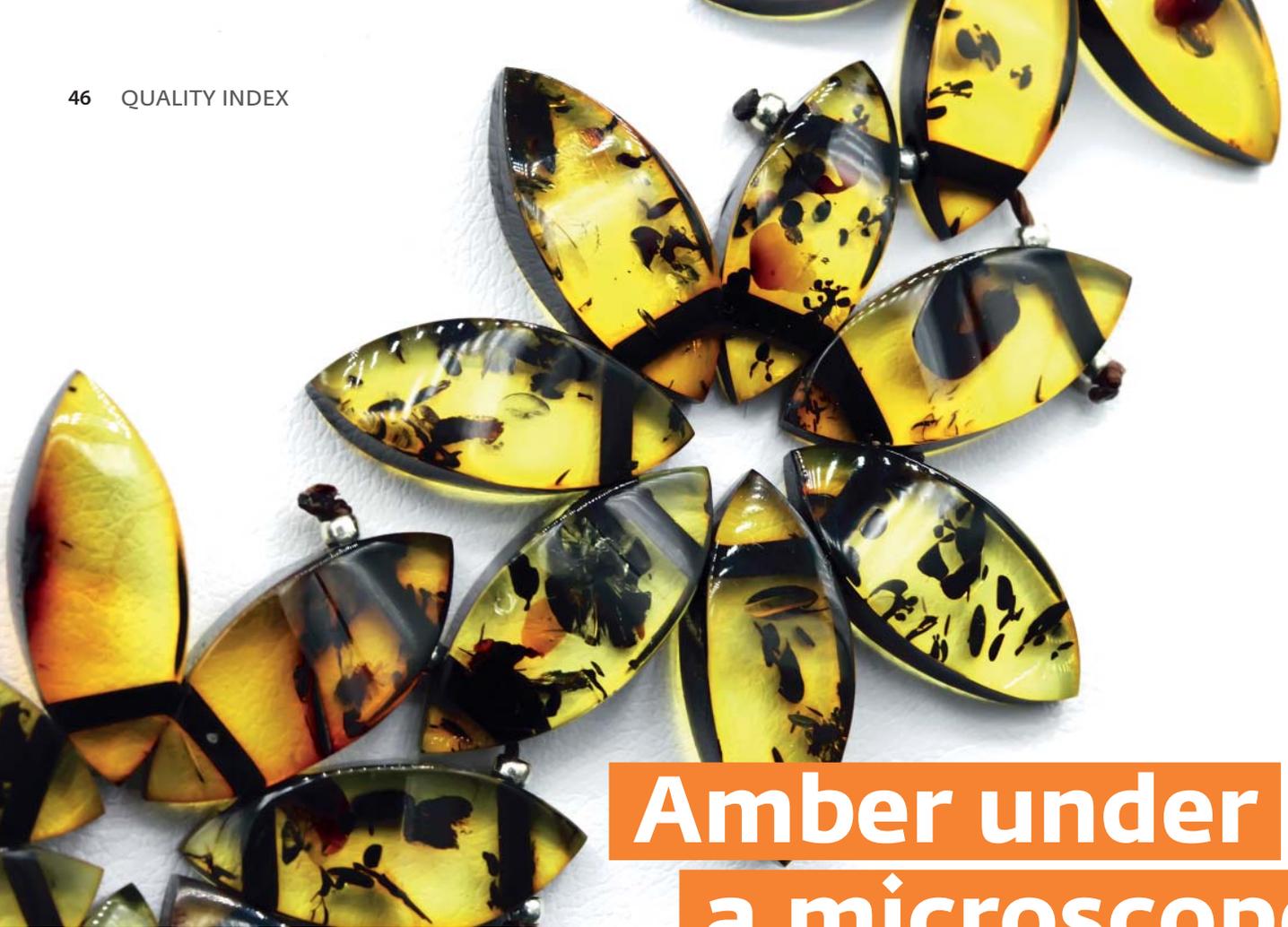


По данным Калининградского янтарного комбината, инклюзы составляют не более 2-5% от общего объёма добываемого янтара. Данное предприятие – единственное в России и крупнейшее в мире, ведущее промышленную добычу солнечного камня. На долю комбината, входящего в структуру государственной корпорации «Ростех», приходится около 65% мирового янтарного рынка.

Янтарный комбинат образован 21 июля 1947 года на базе Кёнигсбергской янтарной мануфактуры. Он расположен в посёлке Янтарном Калининградской области, где сосредоточено порядка 90% мировых янтарных запасов. Добыча янтара ведётся открытым способом в Приморском карьере. В год добывается в среднем 400 тонн сырья. Из янтара изготавливают украшения, сувениры, предметы декора, различные косметические средства, также его используют в медицине.



Для коллекционеров наибольшую ценность представляют редко встречающиеся экземпляры: помимо инклюзов, это застывшие капли ископаемой смолы, а также самородки – янтарь весом свыше одного килограмма. Такие находки украшают музеи, а также выставляются на аукционы. Увидеть редкий янтарь можно в интерактивном выставочном зале «Янтарная палата», созданном комбинатом. Подробная информация размещена на сайте предприятия: [www.ambercombine.ru](http://www.ambercombine.ru).



## Amber under a microscope

**S**o-called inclusion is a unique natural phenomenon that is inherent to amber. There are may be different kinds of inclusions in amber: insects, plant fragments and even small animals that were bogged down in fossil millions of years ago. Nowadays, inclusions are very precious: they are collected, sold at auctions, studied by experts on the origin of species; they are kept in the most prominent museums and private collections.

The term amber is a collective term: it refers to any mineralogical type of pitch earth having common technological properties. Baltic amber is the most common and popular. It contains the maximum concentration of amber acid, the amount of which determines the quality of the stone. The rest of fossil found all over the world are just amber-like.

Gemologists are extremely observant when examining every piece of amber,

because organic inclusion, sometimes visible only under multiple zooming of a microscope, can represent thousands of years of history of flora and fauna of the Earth. The size of most inclusions is only a few millimeters, although there are also uniquely large inclusions. A museum in Chiapas (Mexico) has 10,000 specimens, including such rarities as an amber with a frog. Fifteen years ago, the museum





The vast majority of representatives found in inclusions have hardly changed over millions of years. But their habitat has changed significantly, which indicates a change in the climate on Earth. For example, forms similar to those found in the amber of the Baltic Sea cannot now be found in northern forests, as they inhabit tropical and subtropical latitudes. Some of them – such as the Archaean spider, several species of flies and mosquitoes, and the Nucras lizard – today live only on the periphery of Latin America, South Africa, Australia and New Zealand.

collection was enriched with another unique item – a 15-centimetre piece of reddish-coloured succinum, within which a 10-centimetre Anolis lizard rests.

So what is the explanation for the small size of the living creatures included in amber? This is not because they have shriveled over time; larger and stronger individuals have just managed to get out of the viscous resin in time. In many cases, only the remnants of limbs, wings or other parts of organisms can be found in amber, which also proves that an insect, even if traumatized, escaped. By carefully inspecting the inclusions under a microscope, one can find out the various poses of insects – dramatic evidence of a desperate struggle for life.

Over more than a century of studying the biological inclusions of Baltic amber, four types of animals have been found, including 11 classes, 40 orders and 324 bloodlines of several thousand species.



According to data from the Kaliningrad Amber Combine, inclusion is no more than 2-5% of the total volume of the extracted amber. This enterprise is the only one in Russia and the largest in the world, leading industrial production of the “solar” stone. The combine, which is part of the Rostech state corporation, accounts for about 65% of the world amber market.

The Amber Combine was established on 21 July 1947 at the Königsberg State Amber Manufactory. It is located in the Amber settlement of the Kaliningrad region, where about 90% of the global amber reserves are concentrated. Amber is extracted using the open-pit method in the Primorsky Krai. Its average annual extraction is 400 tonnes. Amber is used to make jewelry, souvenirs, decorative items and various cosmetics; it is also used in medicine.

The most valuable items for collectors are

rare specimens: apart from inclusion, these are hardened drops of fossil and nuggets – amber weighing over one kilogram. Such artifacts adorn museums and are exhibited at auctions. One can see rare amber in the Amber Chamber interactive exhibition hall created by the combine. Detailed information can be found on the website of the plant: [www.ambercombine.ru](http://www.ambercombine.ru).



ФЕДЕРАЛЬНОЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ  
БЮДЖЕТНОЕ  
НАУЧНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
НАУЧНЫЙ ЦЕНТР  
ОВОЩЕВОДСТВА»  
(ФГБНУ ФНЦО) –  
ГОЛОВНОЙ НАУЧНО-  
МЕТОДИЧЕСКИЙ  
ЦЕНТР,  
КООРДИНИРУЮЩИЙ  
ИССЛЕДОВАНИЯ  
ПО ВОПРОСАМ  
СЕЛЕКЦИИ,  
СЕМЕНОВОДСТВА  
И ТЕХНОЛОГИЯМ  
ВОЗДЕЛЫВАНИЯ  
ОВОЩНЫХ И  
БАХЧЕВЫХ КУЛЬТУР  
В РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ.

Директор ФГБНУ ФНЦО,  
доктор с.-х. наук,  
член-корреспондент РАН  
А. В. Солдатенко



**На** протяжении 100 лет учреждение сохраняет и приумножает достижения и традиции российской селекционной овощеводческой науки. С первых шагов деятельности селекционного учреждения были заложены основы успешной работы – научный фундамент, создана теоретическая и практическая база для развития генетики и селекции овощных растений. Основной задачей, стоявшей перед учёными, было создание сортов с устойчивой продуктивностью независимо от региона выращивания, при этом сорт

должен отвечать основному требованию – «вкусные овощи». О том, что эти задачи выполнены, красноречиво говорит распространённость и популярность сортов, созданных более 50 лет назад: капусты белокочанной – Июньская, Подарок, Амагер 611, Слава 1305; моркови столовой – Нантская 4, Московская зимняя А515; свёклы столовой – Бордо 237; репы – Петровская 1; гороха овощного – Совинтер 1; фасоли овощной – Московская белая зеленостручная 556; огурца – F1 Грибовчанка; кабачка – Грибовский 37; лука

репчатого – Мячковский 300 и т. д. Всего же учёными ФГБНУ ФНЦО создано более 1270 новых сортов и гибридов по 120 овоще-бахчевым и цветочным культурам, допущенных к использованию в производстве, создано и усовершенствовано свыше 600 методических и технологических разработок.

В центре сосредоточен уникальный генофонд растительных ресурсов, включающий доноры и генетические источники важнейших хозяйственно ценных признаков овоще-бахчевых культур,

который ежегодно пополняется новыми формами и сортообразцами (генетическая коллекция, насчитывает более 14 тыс. образцов).

На современном этапе благодаря сформировавшимся селекционным школам и преемственности учёные продолжают создавать новые сорта и гибриды F1, которые в условиях острой конкуренции занимают достойное место на рынке семян и пользуются спросом как у профессионалов-овощеводов, так и любителей. Сорта тыквы Россиянка, Конфетка, Москвичка, гибрид F1 Вега являются уникальными по биохимическому составу и лучшими для детского и диетического питания. Лук репчатый – Чёрный принц, Сигма, Цепариус, Азелрос, Тэрвин, Золотые купола, Колобок, Евро 12, Кержак, Антре – имеет групповую устойчивость к наиболее вредоносным патогенам (пероноспорозу, бактериальной и шейковой гнилям), что позволяет снизить количество химических обработок против болезней и получить экологически безопасную продукцию даже в годы эпифитотий. Сорта томата Гея, Гранд, Дубок, Камея, Малец, Магнат, Монах, Викинг, Чаровница характеризуются холодостойкостью, скороспелостью, устойчивостью к листовым пятнистостям, в том числе к фитофторозу. Сорта салата Букет, Кавалер, Коралл, Фонарик, Синтез отличаются длительным периодом товарного использования, различной окраской и формой розетки; кустовые сорта укропа Русич, Аллигатор, Спартак – длительным периодом хозяйственной годности; морковь столовая F1 Надежда – высокой товарностью корнеплодов.

В настоящее время селекционный процесс переведён на инновационный путь, предусматривающий, наряду с классическими, использование биотехнологических и молекулярных методов для ускорения и повышения эффективности отбора. Использование гаплоидии и молекулярного маркирования для ускорения селекционного процесса овощных культур является крайне актуальной задачей, востребованной во всём мире. В ФГБНУ ФНЦО разработаны технологии получения удвоенных гаплоидов в культурах пыльников, микроспор и неопылённых семяпочек *in vitro* по основным овощным культурам. С помощью этих методов получены гомозиготные удвоенные гаплоидные линии с необходимыми хозяйственно ценными признаками и созданы первые гибриды на их основе: капуста белокочанная – F1 Натали и F1 Зарница, капуста китайская – F1 Памяти Поповой, капуста кольраби – F1 Добрыня, капуста брокколи – F1 Спарта, перец сладкий – F1 Натали, F1 Гусар.

С помощью методов молекулярного анализа в центре решается целый ряд первостепенных задач селекции, направленных на идентификацию генетиче-

ских источников хозяйственно ценных признаков, в частности стерильности, устойчивости растений к заболеваниям и абиотическим стрессорам у основных овощных культур. С помощью ДНК-маркирования учёные решают ещё целый ряд первостепенных прикладных задач: это отбор форм для скрещиваний, определение степени гибридности, оценка однородности перспективных линий и разработка молекулярно-генетических паспортов на сорта.

Успешно проводится селекционная работа на высокое содержание биологически активных соединений, в том числе на антиоксидантную активность и повышенное содержание микронутриентов. Конечным результатом этих исследований является производство продуктов функционального назначения, направленных на повышение иммунного статуса и увеличение продолжительности жизни человека. За разработки в данной области учёным центра в составе творческого коллектива присуждена Государственная премия в области науки и техники РФ за 2003 год и Премия Правительства РФ за 2013 год.

Селекционные достижения находят своего потребителя благодаря налаженной в центре системе семеноводства. Она обеспечивает высокие сортовые качества культур и производство семян в соответствии с потребностью рынка. Первичное семеноводство овощных культур ведётся только на базе центра под контролем авторов сортов или высококвалифицированных специалистов. Размножение репродукционных семян овощных и цветочных культур размещается в зонах Российской Федерации, благоприятных для семеноводства. Учреждение ежегодно производит 250–300 т оригинальных и репродукционных семян.

В настоящее время ФГБНУ ФНЦО имеет 8 филиалов в различных зонах РФ: Всероссийский НИИ овощеводства, Западно-Сибирская овощная опытная станция, Приморская овощная опытная станция, Ростовская станция по цикорию, Воронежская овощная опытная станция, Бирючукская овощная селекционная опытная станция, Быковская бахчевая селекционная опытная станция, Северо-Кавказский филиал ВНИИССОК – и координирует научную работу по овощеводству в России.

Центр является базовой организацией государств-участников СНГ по повышению квалификации и переподготовке кадров в области селекции и семеноводства овощных культур и картофеля.

На базе центра проводятся международные, всероссийские совещания, конференции, международные симпозиумы, Дни поля по овоще-бахчевым культурам. Расширяется круг зарубежных институтов

и частных селекционных компаний, с которыми ведётся научное сотрудничество. В настоящее время осуществляется сотрудничество с учреждениями стран СНГ (Белоруссия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Молдова, Кыргызстан, Узбекистан, Азербайджан), а также стран дальнего зарубежья (Япония, Южная Корея, Монголия, Китай, Болгария, Италия, Франция, Сербия, Чили, Ирак, Ангола, Бруней, Сирия и др.) по изучению и использованию генетических ресурсов овощных культур в селекционных программах.

Так сотрудничество учреждения с институтами Республики Куба (с 1975 по 1987 г.) весьма плодотворно осуществлялось ещё в годы существования СССР. В Республике Куба был организован и успешно функционировал экспериментальный участок центра «Дружба» на базе ИНИФАТ (Институт основ тропического сельского хозяйства Академии наук Республики Куба), который создавался для ускорения селекции, выполнял роль естественного фитотрона для испытания и оценки многих сортообразцов овощных культур нашей страны на адаптивность и устойчивость к болезням, а также служил полигоном для создания новых сортов для условий СССР и Республики Куба. Ведущие селекционеры центра выезжали в продолжительные командировки и трудились по программе «Разработка ускоренных методов селекции и рационального семеноводства овощных культур». Для условий Республики Куба были созданы сорта по таким овощным культурам, как огурец, томат, перец, горох овощной, фасоль, укроп и др. Они превосходили коммерческие районированные сорта по урожайности, устойчивости к болезням, адаптивности. Также выделено более 30 новых ценных генисточников, получивших распространение и в странах Латинской Америки (Мексика, Аргентина); интродуцированы на Кубу из СССР новые, не выращиваемые ранее растения; организован и проведён ряд международных совещаний; опубликованы результаты совместных исследований; одновременно подготовлены высококвалифицированные кадры для Республики Куба. Научная работа специалистов центра на Кубе получила высокую оценку Министерства сельского хозяйства и Академии наук Республики Куба и лично одобрена Фиделем Кастро.

В последнее время (с 2012 года) в Монголии при поддержке Швейцарского агентства по развитию и сотрудничеству (SDC) осуществляется Программа развития овощеводства, предусматривающая налаживание системы сортоиспытания овощных культур и организации их семеноводства и восстановление товарного производства овощей. По итогам испытаний селекционных достижений Государ-

ственная комиссия по сортоиспытанию признала перспективными для использования на территории Монголии сорта и гибриды следующих овощных культур селекции ФГБНУ ФНЦО (ВНИИССОК): капуста белокочанной – Июньская 3200, Номер первый Грибовский, Слава 1305; капуста цветной – Ранняя Грибовская; свёклы столовой – Бордо 237; томата – Евгения; огурца – Изящный; гороха овощного – Виола, и ряда других.

С 2018 года совместно с Одинцовской торгово-промышленной палатой заключено соглашение с компаниями Mashhor General Contractor Sdn Bhd Company и

Pertanian Tropikal Utama Company о проекте под названием «Одинцовская ферма в Брунее-Даруссаламе» по продвижению продукции без ГМО, технологий, услуг и подготовки сельскохозяйственных кадров не только из Брунея, но и из других стран АСЕАН. Основная цель программы – обеспечить продовольственную безопасность Брунея и других стран АСЕАН. Конечно, пандемия и турбулентности в глобальной экономике негативно сказались на планах реализации этого проекта. Но после пандемии как раз наступает тот момент, когда необходимо восстановить коммуникацию и перезапустить деловые процессы.

В настоящее время ФГБНУ ФНЦО активно работает в рамках Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, обеспечивает трансфер фундаментальных знаний в прикладные исследования и разработки для их внедрения в отрасли овощеводства.

Мы открыты для всех форм взаимовыгодного сотрудничества в области селекции и семеноводства овоще-бахчевых культур и технологий их возделывания и готовы принять у себя в центре заинтересованных лиц для обсуждения этих вопросов.



Головное учреждение ФГБНУ ФНЦО  
в Одинцовском г.о. Московской области

THE FEDERAL STATE BUDGETARY SCIENTIFIC INSTITUTION FEDERALNYY NAUCHNYY TSENTR OVOSHCHEVODSTVA (FSBNU FNTSO) IS THE LEADING SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL CENTER THAT COORDINATES RESEARCH ON BREEDING, SEED PRODUCTION AND TECHNOLOGIES FOR THE CULTIVATION OF VEGETABLES AND MELONS IN THE RUSSIAN FEDERATION.

Head office of FSBNU FNCO in Odintsovo,  
the Moscow Region



For 100 years, the institution has been preserving and increasing the achievements and traditions of Russian vegetable breeding science. From the first steps of the activity of the breeding institution, the foundations of successful work were laid – the scientific foundation, the theoretical and practical basis for the development of genetics and the selection of vegetable plants was created. The main task facing the scientists was to create varieties with sustainable productivity regardless of the growing region, while the variety must meet the basic requirement of “delicious vegetables”. The fact that these tasks have been completed is eloquently indicated by the prevalence and popularity of varieties created more than 50 years ago: white cabbage – Iyunskaya, Podarok, Amager 611, Slava 1305; canteen carrots – Nantskaya 4, Moskovskaya Zimnyaya A515; canteen beets – Bordo 237; turnips – Petrovskaya 1; vegetable peas – Sovinter 1; vegetable beans – Moskovskaya Belaya Zelenostruchnaya 556; cucumber – F1 Gribovchanka; zucchini – Gribovsky 37; onions – Myachkovsky 300, etc. In total, the scientists of the Federal State Budgetary Scientific Institution FNTSO have created more than 1270 new varieties and hybrids for 120 vegetable, melons and flower crops allowed for use in production, more than 600 methodological and technological developments have been created and improved.

The center contains a unique gene pool of plant resources, including donors and genetic sources of the most important economically valuable traits of vegetable and melon crops, which is annually replenished with new forms and varieties (there is a genetic collection of more than 14 thousand samples).

At the present stage, thanks to the established selection schools and continuity, scientists continue to create new varieties and F1 hybrids, which, in conditions of intense competition, occupy a worthy place in the seed market and are in demand among both professional vegetable growers and amateurs. Pumpkin varieties Rossiyanka, Konfetka, Moskvichka, hybrid F1 Vega are unique in biochemical composition and are the best for baby and dietary food. Onions – Cherniy Princ, Sigma, Tseparius, Azelros, Tervin, Zolotie Kupols, Kolobok, Euro 12, Kerzhak, Antre – have group resistance to the most harmful pathogens (peronosporosis, bacterial and cervical rot), which reduces the number of chemical treatments against diseases and allows getting environmentally friendly products even in the years of epiphytiosis. Tomato varieties Geya, Grand, Dubok, Kameya, Malets, Magnat, Monah, Viking, Charovnitsa are characterized by cold resistance, early ripening, resistance to leaf spots, including late blight. Lettuce varieties Bouquet, Cavalier, Coral, Fonarik,

Snteze are distinguished by a long period of commercial use, different colors and shapes of the rosette; bush varieties of dill Rusich, Alligator, Spartak – with a long period of economic shelf life; table carrots F1 Nadezhda – high marketability of root crops.

At present, the breeding process has been transferred to an innovative way, which provides, along with the classical, the use of biotechnological and molecular methods to accelerate and increase the efficiency of selection. The use of haploidy and molecular marking to accelerate the selection process of vegetable crops is an extremely urgent task in demand all over the world. The FGBNU FNTSO has developed technologies for obtaining doubled haploids in cultures of anthers, microspores and non-pollinated ovules in vitro for the main vegetable crops. Using these methods, doubled haploid homozygous lines with the necessary economically valuable traits were obtained and the first hybrids were created on their basis: white cabbage – F1 Natalie and F1 Zarnitsa, Chinese cabbage – F1 Pamyati Popovoy, kohlrabi cabbage – F1 Dobrynya, broccoli cabbage – F1 Sparta, sweet pepper – F1 Natalie, F1 Gussar.

With the help of molecular analysis methods, the center solves a number of primary breeding problems aimed at identifying genetic sources of economically valuable traits, in particular sterility, plant resistance to diseases and abiotic stressors in the main vegetable crops. With the help of the DNA marking, scientists solve a number of problems: selection of forms for crosses, determination of the degree of hybridity, assessment of the homogeneity of promising lines and the development of molecular genetic passports for varieties.

Breeding work for a high content of biologically active compounds, including antioxidant activity and an increased content of micronutrients is being successfully carried out. The end result of these studies is the production of functional products



CEO of FSBNU FSCO Soldatenko A.V. demonstrates the achievements of the Centre in selection to the President of the Russian Academy of Sciences Sergeev A.M., Minister of Science and Higher Education of the Russian Federation Falkov V.M. and Chairman of the Committee on Agrarian Issues of the State Duma of the Russian Federation Kashin V.I.

aimed at increasing the immune status and increasing human life expectancy. For developments in this area, the scientists of the center as part of the creative team were awarded the State Prize in Science and Technology of the Russian Federation in 2003 and the Prize of the Government of the Russian Federation in 2013.

Selection achievements find their consumers thanks to the system of seed growing established in the center. It provides high varietal qualities of crops and seed production in accordance with market needs. Primary seed production of vegetable crops is carried out only on the basis of the center under the supervision of the authors of varieties or highly qualified specialists. Reproduction of reproductive seeds of vegetable and flower crops is located in areas of the Russian Federation favorable for seed production. The institution annually produces 250-300 tons of original and reproductive seeds.



Breeding achievements of FSBNU FNCO at the Golden Autumn Russian Agricultural exhibition

Currently, the FGBNU FNTSO has 8 branches in various zones of the Russian Federation: the All-Russian Research Institute of Vegetable Growing, the West Siberian Vegetable Experimental Station, the Primorskaya Vegetable Experiment Station, the Rostov Chicory Station, the Voronezh Vegetable Experiment Station, the Biryuchekutskaya Vegetable Breeding Experiment Station, the Bykovskaya Melon Breeding Experiment Station, North-Caucasian branch of VNISSOK – and coordinates scientific work on vegetable growing in Russia.

The Center is the basic organization of the CIS member states for advanced training and retraining of personnel in the field of selection and seed production of vegetables and potatoes.



FSBNU FNCO delegation at the groundbreaking of an innovative greenhouse complex in the Tver Region.

On the basis of the center, international, All-Russian meetings, conferences, international symposia, Field Days on vegetables and melons are held. The circle of foreign institutes and private breeding companies with which scientific cooperation is being conducted is expanding. Currently, cooperation is underway with institutions of the CIS countries (Belarus, Ukraine, Kazakhstan, Uzbekistan, Moldova, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Azerbaijan), as well as non-CIS countries (Japan, South Korea, Mongolia, China, Bulgaria, Italy, France, Serbia, Chile, Iraq, Angola, Brunei, Syria, etc.) on the study and use of genetic resources of vegetable crops in breeding programs.

The cooperation of the institution with the institutions of the Republic of Cuba (from 1975 to 1987) was very fruitful during the years of the existence of the USSR. In the Republic of Cuba, the experimental site of the Druzhba center was organized and successfully operated on the basis of the Institute of Tropical Agriculture of the Academy of Sciences of the Republic of Cuba, which was created to accelerate selection, played the role of a natural phytotron for testing and evaluating many

varieties of vegetable crops in our country on adaptability and resistance to diseases, and also served as a testing ground for the creation of new varieties for the conditions of the USSR and the Republic of Cuba. Leading breeders of the center went on long business trips and worked under the program “Development of accelerated breeding methods and rational seed production of vegetable crops.” For the conditions of the Republic of Cuba, 8 varieties were created for such vegetable crops as cucumber, tomato, pepper, vegetable peas, beans, dill, etc. They exceeded the commercial zoned varieties in yield, disease resistance, adaptability. Also, more than 30 new valuable genetic sources have been identified, which have spread in Latin America (Mexico, Argentina); new, previously not grown plants were introduced

to Cuba from the USSR; a number of international meetings have been organized and held; the results of joint research have been published; highly qualified personnel for the Republic of Cuba were trained. The scientific work of the specialists of the center in Cuba was highly appreciated by the Ministry of Agriculture and the Academy of Sciences of the Republic of Cuba and was personally approved by Fidel Castro.

Recently (since 2012) in Mongolia, with the support of the Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC),



Seed planting workshop at the head office of FSBNU FNCO

the Vegetable Development Program is being implemented, which provides for the establishment of a system of variety testing of vegetable crops and the organization of their seed production and the restoration of commercial vegetable production. Based on the results of testing breeding achievements, the State Variety Testing Commission recognized varieties and hybrids of the following vegetable crops selected by the FGBNU FNTSO (VNISSOK) promising for use in Mongolia: white cabbage – Iunskaya 3200, Nomer Perviy Gribovsky, Slava 1305; cauliflower – Rannyya Gribovskaya; canteen beets – Bordo 237; tomato – Eugene; cucumber – Izyashchnyy; vegetable peas – Viola, and a number of others.

Since 2018, together with the Odintsovo Chamber of Commerce and Industry, an agreement has been concluded with Mashhor General Contractor Sdn Bhd Company and Pertanian Tropikal Utama Company on a project called Odintsovo Farm in Brunei Darussalam to promote non-GMO products, technologies, services and training of agricultural personnel not only from Brunei, but also from other ASEAN countries. The main goal of the program is to ensure food security in Brunei and other ASEAN countries. Of course, the pandemic and turbulence in the global economy negatively affected the plans for the implementation of this project. But after a pandemic, the moment comes when it is necessary to restore communication and restart business processes.

Currently, The FGBNU FNTSO is actively working within the framework of the Doctrine of Food Security of the Russian Federation, provides the transfer of fundamental knowledge into applied research and development for their implementation in the vegetable industry.

We are open to all forms of mutually beneficial cooperation in the field of breeding and seed growing of vegetables and melons and technologies for their cultivation and are ready to host interested parties at our center to discuss these issues.



## ГК «Заречное»:

# 10 лет безупречного качества

### ОТ ПАСТБИЩА ДО СТЕЙКА

Основателем и идейным вдохновителем группы компаний «Заречное» стал Сергей Ниценко, более 12 лет занимающийся разведением мясных пород КРС. Его глубокие знания и богатый опыт оцениваются лучшими профессионалами отрасли всего мира.

«Заречное» – компания полного цикла, включающего все производственные процессы: от генетики и растениеводства до животноводства и мясопереработки.

### «АНГУС»: ИЗ ТЕХАСА – ПОД КАЛУГУ

Фундамент группы компаний «Заречное» был заложен в 2008 году, когда в Калужской области открылся центр генетики «Ангус», на Западе известный как Angus Genetics of Russia. Компания первой в России начала импортировать высококачественный генный материал породы чёрный ангус. Далее география деятельности расширилась на юг, в Воронежскую область, где были открыты ещё три фермы, фидлот, а также мяскокомбинат. Всё это позволило предприятию в сжатые сроки стать одной из крупнейших сельскохозяйственных компаний России.

Все животные, привезённые из США для старта амбициозного проекта в 2008-м, были зарегистрированы в American Angus Association – Американской ассоциации заводчиков абердин-ангусского скота. Именно от них идёт наше поголовье.

Весь процесс производства мраморной говядины построен таким образом, чтобы животные росли в максимально естественных условиях, без стрессов и негативных воздействий. Особое внимание уделяется экологичности наших пастбищ, именно поэтому фермы построены в Воронежской и Калужской областях, известных чистой водой, воздуха и плодородностью почв.

– Собственная кормовая база – обязательное условие производства высококачественной говядины. То, чем мы кормим наших животных и насколько качественные ингредиенты при этом используем, имеет для нас огромное значение. Ведь это напрямую влияет на качество нашей продукции! – утверждает Сергей Ниценко.

### РАДИ МРАМОРНЫХ СТЕЙКОВ

Построенный завод мясопереработки успешно прошёл российскую государственную проверку, при этом полностью соответствуя как требованиям Министерства сельского хозяйства США (USDA), так и европейским стандартам.

На мясоперерабатывающем предприятии действует строгая система контроля качества и соблюдения санитарных норм. Автоматизированный учёт позволяет отслеживать всю цепочку перемещения сырья (от поступления животных до отгруженного товара), а современные способы упаковки позволяют обойтись без консервантов и рассчитаны на длительные сроки хранения.

Убой на заводе может производиться как по классической технологии, так и с соблюдением требований ритуального забоя. Компания прошла сертификацию



Огромные, иссиня-чёрные, пышущие мощью и здоровьем быки на фоне сочной травы: казалось бы, кадр из вестерна, картинка из жизни классических американских ковбоев. Но благодаря группе компаний «Заречное», первой в России начавшей производство мраморной говядины, она стала реальностью и для калужских и воронежских пейзажей! «Заречное» – один из крупных поставщиков фермерской говядины, занимающий центральное место в мясном кластере Центрального Черноземья. Рассказать о компании мы попросили начальника отдела маркетинга и рекламы ГК «Заречное» Ирину Соколову.

для российского рынка и подтвердила соответствие международным стандартам «Халяль», в том числе стандартам ESMA (Арабские Эмираты) и SFDA (Саудовская Аравия). Мощности предприятия позволяют полностью дублировать халяльными продуктами основную ассортимент.

Компания не только является лидером индустрии, но и всячески способствует её развитию за счёт создания собственных брендов высококачественной продукции из говядины.

### НАШИ МАРКИ

Продукция ГК «Заречное» выпускается под двумя торговыми марками.

«ПРАЙМБИФ» – российский бренд высококачественной мраморной говядины из бычков специальных мясных пород. Это премиальный продукт с уникальными вкусовыми характеристиками, ничуть не уступающий зарубежной продукции. Под этим брендом реализуется говядина степеней мраморности Prime, Top Choice, Choice.

«Заречное» – отечественный бренд качественной фермерской говядины. Менее дорогой продукт, чем «ПРАЙМБИФ», но столь же безупречный по вкусовым качествам и безопасности для потребителя.

Стремление производить лучшие продукты питания является ключевым в работе ГК «Заречное». Все наши площадки рассчитаны на выпуск говядины высшего качества при соблюдении строгих норм безопасности.

### 10 ЛЕТ С ВАМИ!

В этом году «Заречное» отметило юбилей: 31 августа компании исполнилось 10 лет!

Десятилетие мы работаем для вас. И благодарны нашим клиентам, партнёрам и покупателям за доверие!

**Беседовала Елена Александрова**

# Zarechnoe Group: 10 years of excellent quality

**H**uge, shiny-black bulls lavish in power and health amidst succulent green grass: this seems to be a Western shot, a picture from a classical American cowboy's life. But thanks to Zarechnoe Group, the first marbled beef producer in Russia, it has become reality for Kaluga and Voronezh landscapes as well! Zarechnoe Group is one of the largest suppliers of farm beef and is central to the meat cluster of the Chernozemye Region. We asked Irina Sokolova, Head of the Marketing and Advertising Department at Zarechnoe Group of Companies to share information about the company.

## FROM GRASSLAND TO STEAK

The founder and ideological inspirer of the Zarechnoe Group is Sergey Nitsenko, who for more than 12 years has been engaged in rearing beef breeds. His deep knowledge and rich experience are appreciated by the best industry professionals all over the world.

Zarechnoe is a full-cycle company that includes all production processes: starting with genetics and crop production to animal breeding and meat processing.

## ANGUS: FROM TEXAS TO KALUGA

The basis of the Zarechnoe Group of Companies was laid in 2008, when the Angus Genetics Centre, known as Angus Genetics of Russia, was opened in the Kaluga Region. The company was the first in Russia to start importing high quality genetic material of the black Angus breed. The geography of operations expanded further to the south, to the Voronezh Region, where three more farms, a feedlot and a meat processing plant were opened. All this enabled the company to become one of the largest agricultural companies in Russia in a short period of time.

All the animals brought from the USA to start an ambitious project in 2008 were registered with the American Angus Association. They are exactly the animals that brought our livestock.

The entire marbled beef production process is designed in such a way that the animals grow in the most natural conditions, without stress or harmful effects. Special attention is paid to the eco-friendliness of our grasslands, which is why farms have been built in the



Voronezh and Kaluga regions, known for their clean water, air and soil fertility.

“The own feed base is a prerequisite for the production of high-quality beef. What we feed our animals and the quality of ingredients we use in this process is of great importance to us. It directly contributes to the quality of our products” says Sergey Nitsenko.

## FOR THE SAKE OF MARBLED STEAKS

The meat processing plant has successfully passed the Russian state inspection, complying with both USDA requirements and the European standards.

The meat processing plant has a strict quality control system and compliance with sanitary standards. Automated accounting makes it possible to trace the entire chain of movement of raw materials (from animal receipt to the goods shipped), while modern packaging methods make it possible to avoid preservatives and are designed for long storage periods.

Slaughtering at the production can be carried out using both classical technology and in accordance with the ritual slaughtering requirements. The company has been certified

for the Russian market and has confirmed compliance with international Halal standards, including ESMA (Arab Emirates) and SFDA (Saudi Arabia). The capacities of the company enable it to fully duplicate its basic portfolio with Halal products.

The company is not only the industry leader, but also contributes to its development by creating its own brands of high-quality beef products.

## OUR BRANDS

Zarechnoe products are manufactured under two trademarks.

PRIMEBEEF is a Russian brand of high-quality marbled beef made of special beef breeds. It is a premium product with unique flavour characteristics, not inferior to foreign products. Under this brand, beef is sold with degrees of marbling: Prime, Top Choice and Choice.

Zarechnoe is a domestic brand of high-quality farm beef. It is less expensive than PRIMBEEF, but equally excellent in taste and safety for consumers.

The commitment to producing the best food is the basic principle in the work of the Zarechnoe Group. All our sites are designed to produce the highest quality beef, while observing strict safety standards.

## TEN YEARS WITH YOU!

This year Zarechnoe Group celebrates its jubilee: on 31 August the company celebrated its 10th anniversary!

We have been working for you for a decade. And we are grateful to our customers, partners and clients for their trust!

**The interview was prepared  
by Elena Alexandrova**



В течение последнего десятилетия на улицах больших городов стали появляться новые яркие автобусы. По линиям Российской железной дороги ходят современные электрички. Наш общественный транспорт стал выглядеть совершенно по-другому, чем в прежние десятилетия. И вряд ли пассажиры или просто прохожие задумываются, что за этим эстетичным видом стоит большая работа одного предприятия – завода «Одилак», который входит в состав «Хелиос Групп» и Kansai Paint Group и на сегодняшний день является безусловным лидером в России по производству лакокрасочных материалов в промышленном сегменте. Вся продукция, предлагаемая компанией «Хелиос РУС», заслуженно считается лучшей среди высококачественной лакокрасочной продукции на территории нашей страны и имеет широкий диапазон применений. А стремление быть первым стало одной из основных традиций сплочённого и трудолюбивого коллектива этой компании.

## ПОКРЫТИЯ, ДОСТОЙНЫЕ ДОВЕРИЯ



### НЕМНОГО ОБ ИСТОРИИ И РАЗВИТИИ

История компании «Хелиос РУС» началась в разных странах и очень давно. Одинцовский лакокрасочный завод отметил не так давно своё 110-летие. Множество событий и преобразований по роду деятельности с момента основания в итоге сделали его лидером в индустрии лакокрасочных покрытий. Сейчас он является собственностью «Хелиос Групп» и входит в число 14 производственных площадок в странах ЕС и бывшей Югославии. В 2017 году крупный производитель Kansai Paint приобрёл «Хелиос Групп» и тем самым вывел российское производство на уровень сильнейших европейских промышленных предприятий. Завод «Одилак» производит продукцию, которая широко известна не только в России, но также и за её пределами.

### ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ЛКМ

«Хелиос» занимается производством широкого спектра ЛКП. В разных странах выпускаются бытовые и декоративные краски, промышленные покрытия по дереву, порошковые покрытия для бытовой техники, авторемонтные эмали. В Европе производятся смолы для красок. На российском предприятии «Хелиос Групп», заводе «Одилак», выпускается линейка промышленных покрытий для металла. Являясь ведущим производителем материалов для дорожной разметки в Европе, компания «Хелиос» предлагает полный ассортимент продуктов для нужд дорожников. С 2007 года предприятие проводит программу импортозамещения и локализацию материалов, которые наиболее востребованы на российском рынке.

За последние 10 лет в нашей стране произошёл значительный скачок в машиностроении. И это, в свою очередь, привело к модернизации производств и изменению технологий, в том числе и в отношении использования покрытий для

коммерческого транспорта. Изменялись требования и к ЛКП. И именно разработки «Хелиос Групп», свойства их красок, качество и удобный менеджмент «Хелиос РУС» сделали завод «Одилак» лидером сегмента промышленных покрытий.

«Хелиос» в России достаточно долго работает с заводами в составе группы ЗАО «Трансмашхолдинг» и другими производителями железнодорожной техники. Также среди заказчиков – изготовители коммерческого транспорта: группа «КамАЗ», «Группа ГАЗ», в том числе известные производители в Беларуси (МАЗ, МТЗ, БелАЗ, «АМКОДОР»). Использует антикоррозийные покрытия и производитель буровых установок ООО «Уралмаш НГО Холдинг».

«Мы клиентам в России показали и доказали, что именно на наши качественные материалы здесь надо ориентироваться, – говорит генеральный директор ООО «Хелиос РУС» Горан Цвийович. – Наши клиенты понимают, что нельзя сделать хорошую продукцию, используя дешёвый и некачественный материал. Сейчас рынок очень продвинулся и требования у клиентов растут и меняются. Это может быть двухкомпонентная краска или однослойный материал, но который одновременно может быть и грунтом, или материал, который быстро сохнет. Мы подберём ЛКП под любого производителя. Сегодня техника, производящаяся в России, ничем не отличается от высококлассных зарубежных машин с точки зрения покрытий».

### МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ МАЛЫХ ФОРМ

Несмотря на огромный успех у крупного потребителя, компания «Хелиос РУС» активно развивает менеджмент в сегменте среднего и малого бизнеса. В период трансформации бизнеса, в 2014-2015 годах, для среднего и малого сегмента была адаптирована логистика, обучены технологи и менеджеры по продажам. «Благодаря этому развитию у нас увеличился объём

продаж в 2 раза, – делится Горан Цвийович. – Мы продолжаем развивать комплекс розничных услуг. Имеем шоурум и магазин, где можно приобрести в розничном виде многие наши продукты».

### НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В связи с последними событиями в мире появилось новое требование заказчиков – получить покрытия, которые обеспечат дополнительную биологическую безопасность при контакте. Пассажирский транспорт – вагоны метро, электрички, трамваи, автобусы, самолёты, фуникулеры – и другие места общественного использования чаще всего нуждаются в определённых свойствах, препятствующих размножению бактерий и даже способны уничтожить инфекцию при контакте вируса с поверхностью. Как раз таким требованиям и отвечают антибактериальные покрытия HELIOS CPC. На данный момент компания прикладывает все возможные усилия в борьбе против распространения коронавирусной инфекции. А ноу-хау и разработки направлены на обеспечение соответствия современным требованиям комфорта, надёжности и биологической безопасности пассажиров.

«Хелиос Групп» также большое внимание уделяет защите окружающей среды. На всех предприятиях ответственно относятся к природе и принимаются меры на протяжении всей цепочки создания продукции. «Для нас важно, чтобы клиенты знали и понимали: наша продукция не просто качественная, а ещё и экологически чистая, – рассказывает генеральный директор «Хелиос РУС». – Мы являемся обладателями различных сертификатов: «Безопасное производство», «Безопасные материалы» и т. д. Все выбросы проходят сложные ступени фильтрации». Этот год в компании «Хелиос» объявлен годом «зелёных» идей, и ведётся разработка бизнес-модели, которая уменьшит воздействие химического производства на окружающую среду.

Over the past decade, new colorful buses have started to appear on the streets of big cities. Modern electric trains run along the lines of the Russian Railway. Our public transport has started to look completely different than in previous decades. And it is unlikely that passengers or just passers-by think that behind this aesthetic appearance there is the great work of one enterprise – the Odilak plant, which is part of the Helios Group and Kansai Paint Group and today it is the undisputed leader in Russia in the production of paint coating materials in the industrial segment. All products offered by Helios RUS are considered the best among high-quality paint coatings in our country and have a wide range of applications. And the desire to be the first has become one of the main traditions of the close-knit and hardworking team of this company.



## COATINGS YOU CAN TRUST

### COMPANY'S BACKGROUND

The history of the Helios RUS company began in different countries and a very long time ago. The Odintsovo paint coating production plant celebrated its 110th anniversary not so long ago. Many events and transformations in the line of business since its inception have ultimately made it a leader in the paint industry. It is now owned by Helios Group and is one of 14 production sites in the EU and the former Yugoslavia. In 2017, a major manufacturer Kansai Paint acquired Helios Group and thereby brought Russian production to the level of the strongest European industrial enterprises. The Odilak plant manufactures products that are widely known not only in Russia, but also abroad.

### FEATURES OF THE MODERN PAINT COATINGS MARKET

Helios is engaged in the production of a wide range of paint coating products. Architectural paints, industrial wood coatings, powder coatings for household appliances, and car refinish enamels are produced in different countries. Resins for paints are produced in Europe. The Russian company Helios Group, the Odilak plant, produces a line of industrial coatings for metal. As the leading manufacturer of road marking materials in Europe, Helios offers a complete range of products for the needs of road workers. Since 2007, the company has been carrying out a program of import substitution and localization of materials that are most in demand on the Russian market.

Over the past 10 years, there has been a significant leap forward in mechanical engineering in our country. And this, in turn, led to the modernization of production facilities and a change in technology,

including with respect to the use of coatings for commercial vehicles. The requirements for paint coatings also changed. And it was the developments of Helios Group, the properties of their paints, the quality and convenient management of Helios RUS that made the Odilak plant the leader in the industrial coatings segment.

Helios in Russia has been working for a long time with factories within the CJSC Transmashholding group and other manufacturers of railway equipment. Also, among the customers are manufacturers of commercial vehicles: the KamAZ group, GAZ Group, including well-known manufacturers in Belarus (MAZ, MTZ, BelAZ, AMKODOR). The manufacturer of drilling rigs Uralmash NGO Holding LLC uses anti-corrosion coatings.

“We have shown and proved to our clients in Russia that it is our quality materials that should be a benchmark here,” says Goran Cvijovic, CEO at Helios RUS LLC. “Our clients understand that you cannot make good products using cheap and low-quality materials. Now the market is very advanced and customer requirements are growing and changing. It can be a two-component paint or a single-layer material, but it can also be an undercoat, or a material that dries quickly. We will select paint coating system for any manufacturer. Today, equipment manufactured in Russia is no different from high-quality foreign machines in terms of coverage.”

### MANAGEMENT FOR SMALL FORMS

Despite the huge success with a large consumer, Helios RUS is actively developing management in the segment of medium and small business. During the period of business transformation, in 2014-2015, logistics were adapted for the medium and small segment, technologists and sales managers

were trained. “Thanks to this development, our sales volume has doubled,” says Goran Cvijovic. “We continue to develop a range of retail services. We have a showroom and a shop where you can buy many of our products in retail.”

### NEW TRENDS

In connection with the latest events in the world, a new requirement has appeared from customers – to obtain coatings that will provide additional biological safety on contact. Passenger transport – subway cars, electric trains, trams, buses, planes, funiculars – and other places of public use most often need certain properties that prevent the growth of bacteria and are even capable of destroying an infection when a virus comes into contact with a surface. HELIOS CPC antibacterial coatings meet exactly these requirements. At the moment, the company is making every possible effort to combat the spread of coronavirus infection. And the know-how and developments are aimed at ensuring compliance with modern requirements for passenger comfort, reliability and biological safety.

Helios Group also pays great attention to environmental protection. All factories are responsible in terms of nature protection and measures are taken throughout the entire product chain. “It is important for us that our customers know and understand that our products are not only of high quality, but also environmentally friendly,” says the CEO of Helios RUS. “We have various certificates: “Safe production”, “Safe materials”, etc. All emissions go through complex filtration stages.” Helios has declared this year the year of green ideas and is developing a business model that will reduce the impact of chemical production on the environment.

## КАЧЕСТВО – главный критерий косметической продукции

Главная направляющая идея компании «ФРАТТИ» – делать косметику такого качества, чтобы использовать её самим дома. Здесь производители задали себе сразу высокую планку, поэтому и покупатель смог по достоинству оценить продукцию. Сегодня компания активно развивается, постоянно модернизируется, чтобы соответствовать высоким стандартам. А серия «Шунгит» является уникальной в косметической отрасли в целом. Она уже имеет широкую линейку парафармацевтических продуктов и очень востребована последователями здорового образа жизни, спортсменами и в целом людьми, которые предпочитают вести активную деятельность. Генеральный директор ООО «ФРАТТИ-ЭКСПОРТ» Андрей Мухин рассказал о перспективных и амбициозных планах компании и о том, что происходит в отрасли производства косметики в нашей стране.

### – Расскажите, как создавалась ваша компания?

– Компания была образована в 1999 году, и это путь длиною в целую жизнь. Год от года «ФРАТТИ» становилась крепче и солиднее. Очень много хороших и мудрых людей прошли долгий путь в нашей компании. Нарастивались производственные мощности, увеличивалось количество надёжных партнёров. Самый ценный капитал компании «ФРАТТИ» – это её люди: те, которые в цеху, и те, кто в офисе. Все вместе мы – настоящая команда.

### – Какие знаки качества косметической продукции существуют, каких придерживаетесь вы? Инновационные технологии в производстве появились за последнее время?

– Вся наша косметика проходит государственную сертификацию разной степени сложности (в зависимости от типа продукта). По некоторым категориям продуктов мы проводим дополнительную добровольную сертификацию, по некоторым – международную. Придерживаемся государственных стандартов в производстве либо специальных технических условий, если требования к произ-



водимому продукту по каким-то нюансам выше, чем в государственном стандарте. Для нас важно качество закупаемого сырья, поэтому с особым вниманием относимся к поставщикам, которые могут нам предложить сырьё, имеющее экологические сертификаты, например Ecoscert. Мы разделяем концепцию недопустимости тестирования продукции на животных и указываем это на наших продуктах.

За последнее время наше производство претерпело ряд качественных изменений. Толчком к этому послужило получение сертификата ISO 9001. Проходит оптимизация всех процессов, персонал получает дополнительные знания согласно системе, закупается более современное оборудование и модернизируется ранее приобретённое, чтобы соответствовать столь высоким стандартам. Мы не намерены останавливаться на достигнутом, нет предела совершенству.

### – Ваша серия «Шунгит» – очень интересные и перспективные продукты. Расскажите об этой серии, её особенностях и преимуществах.

– «Шунгит» – серия на основе уникального целебного карельского минерала шунгита с комплексом натуральных активных компонентов. Для её производства применяется специальный способ водоподготовки – настаивание воды на шунгите. Дело в том, что, согласно многим исследованиям во всём мире, карельский шунгит обладает выраженной антибактериальной и антиоксидантной активностью, оказывает мощный детокс-эффект, укрепляет мембраны клеток, защищая их от разрушительного действия свободных радикалов, препятствует преждевременному старению. Можно сказать, косметика на основе шунгита поддерживает не только природную красоту человека, но и его здоровье.

Все продукты серии «Шунгит» созданы в соответствии с высоким профилем безопасности, они не содержат гормонов, антибиотиков, компонентов ГМО, спирта. В этой серии вместо традиционно применяемых в косметике отдушек и красителей мы предпочитаем использовать натураль-

ные компоненты – эфирные масла и сам шунгит. Серия «Шунгит» живая и перспективная, она активно развивается: совсем недавно мы выпустили порядка 10 новых видов продукции: мицеллярные шампуни, маски и сыворотки для лица.

### – Какие ингредиенты вы используете в своей косметике? Это российское или зарубежное сырьё?

– Наш критерий для отбора сырья – его высокое качество и чистота. Исходя из этого критерия, мы используем российское и зарубежное сырьё. Поскольку большая часть наших рецептов основана на традиционных российских травах и ягодах, значительная часть сырья закупается в России, в частности в Карелии, на юге России, Алтае. Но мы также закупаем сырьё и за рубежом, так как зарубежные поставщики предоставляют нам сырьё с международно признанными сертификатами качества, и это даёт нам уверенность в том, что мы можем воплотить все свои инновационные идеи в жизнь и предложить покупателю товар самого высокого качества и новизны.

### – Как вы оцениваете развитие отрасли косметики в России с точки зрения производителя? Какова сегодня доля отечественной косметики на российском рынке? Каковы перспективы у производителей на ближайшие годы?

– Косметическая отрасль в России развивается не такими темпами, как хотелось бы самим производителям. Мы очень зависим от ряда зарубежных производителей сырья и компонентов. В России надо выстраивать конкурентоспособную, самодостаточную, автономную вспомогательную систему для обеспечения всеми комплектующими и сырьём для производства косметики.

Доля российской косметики на мировом рынке ничтожна мала. Всего около 2%. И только развитием экспортного направления, субсидированием со стороны государства можно совершить прорыв в данном направлении. Мы работаем для того, чтобы значительно увеличить этот процент.

Перспективы у производителей, как всегда, напоминают тернистый и трудный путь. Но это не означает, что кто-то ропщет, просто каждый раз мы слышим о приоритетном развитии экспортного направления со стороны президента и правительства, а сталкиваемся с неимоверным количеством подтверждающих бумаг, контроля и надзора. Мы настолько загружены сбором сертификатов, паспортов, свидетельств, разрешений и тому подобным, что порой некогда работать по прямому назначению – продавать наш товар на внешнем рынке. Но мы верим в то, что со временем всё станет проще и понятнее.

# QUALITY

## is the main measure for cosmetic products

The main guiding idea of the FRATTI company is to make cosmetics of such quality that they can be used at home. Here, manufacturers set themselves a high bar at once, so the buyer was able to appreciate the products. Today the company is actively developing, constantly modernizing to meet high standards. And the Shungite series is unique in the cosmetic industry as a whole. It already has a wide range of parapharmaceutical products and is in great demand among followers of a healthy lifestyle, athletes and people who prefer to lead an active lifestyle in general. Andrey Mukhin, CEO at FRATTI-EXPORT LLC, spoke about the company's long-term and ambitious plans and what is happening in the cosmetics industry in our country.

**– Tell us how your company was created?**

– The company was formed in 1999 and it is a lifelong journey. From year to year FRATTI became stronger and more solid. Many good and wise people have come a long way in our company. The production capacity was increased, the number of reliable partners increased. The most valuable capital of the FRATTI company is its people: those in the workshop and those in the office. Together we are a real team.

**– What quality marks of cosmetic products exist? What do you adhere to? Have you introduced innovative manufacturing technologies recently?**

– All our cosmetics undergo state certification of varying degrees of complexity (depending on the type of product). We carry out additional voluntary certification for some categories of products, sometimes – international. We adhere to state standards in production or special technical conditions, if the requirements for a manufactured product are higher in some nuances than in the state standard. The quality of the purchased raw materials is important to us, therefore, we pay special attention to suppliers who can offer us raw materials that have environmental certificates, for example

Ecocert. We share the concept of not testing products on animals and we point this out on our products.

Recently, our production has undergone a number of qualitative changes. The impetus for this was the desire to obtain the ISO 9001 certificate. All processes are being optimized, the personnel gains additional knowledge according to the system, more modern equipment is purchased and the previously acquired equipment is being modernized to meet such high standards. We do not intend to stop there, there is no limit to perfection.

**– Your Shungite series are very interesting and promising products. Tell us about this series, its features and benefits.**

– Shungite is a series based on the unique healing Karelian mineral shungite with a complex of natural active ingredients. A special method of water treatment is used for its production – the infusion of water on shungite. The fact is that, according to many studies around the world, Karelian shungite has a pronounced antibacterial and antioxidant activity, has a powerful detox effect, strengthens cell membranes, protecting them from the destructive action of free radicals, and prevents premature aging.

All products of the Shungite series are created in accordance with a high safety profile, they do not contain hormones, antibiotics, GMO components, alcohol. In this series, instead of the fragrances and dyes traditionally used in cosmetics, we prefer to use natural ingredients – essential oils and shungite itself. The Shungite series is lively and promising, it is actively developing: recently we have released about 10 new types of products: micellar shampoos, masks and serums for the face.

**– What ingredients do you use in your cosmetics? Is it Russian or foreign raw materials?**

– Our criterion for the selection of raw materials is its high quality and purity. Based on this criterion, we use Russian and foreign raw materials. Since most of our recipes are based on traditional Russian herbs and berries, a significant part of the raw materials is purchased from Russia, in particular from Karelia, southern Russia, Altai. But we also buy raw materials abroad, as foreign suppliers provide us with raw materials with internationally recognized quality certificates, and this gives us confidence that we can bring all our innovative ideas to life and offer the buyer the highest quality and novelty goods.

**– What do you assess the development of the cosmetics industry in Russia from the manufacturer's point of view? What is the share of domestic cosmetics on the Russian market today? What are the prospects for manufacturers in the coming years?**

– The cosmetics industry in Russia is not developing at such a pace as the manufacturers themselves would like. We are highly dependent on a number of foreign manufacturers of raw materials and components. In Russia, it is necessary to build a competitive, self-sufficient, autonomous auxiliary system to provide all components and raw materials directly to the production of cosmetics.

The share of Russian cosmetics in the world market is negligible. Only about 2%. And only the development of the export activity, subsidies from the state can make a breakthrough in this direction. We are working to significantly increase this percentage.

The perspectives of the producers, as always, resemble a thorny and difficult path. But this does not mean that someone is grumbling, just every time we hear about the priority development of the export direction on the part of the president and the government, and we are faced with an incredible amount of supporting documents, control and supervision. We are so busy collecting certificates, passports, licenses, permits and the like that sometimes there is no time to work for its intended purpose – to sell our goods on the foreign market. But we believe that over time, everything will become easier and clearer.



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

#### Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по 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.

# Калининградский янтарный комбинат



Сила Земли -  
Дар Солнца!

Калининградская область, п. Янтарный, ул. Балебина, д. 1.  
Тел.: +7 (4012) 31 08 55; +7 (4012) 31 08 48

г. Москва, ул. Арбат, д. 23, строение 1  
Тел.: +7(909) 779-93-36

Email: [mail@ambercombine.ru](mailto:mail@ambercombine.ru)

[ambercombine.ru](http://ambercombine.ru)



РЕГИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ  
СТАНЦИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО  
ОБСЛУЖИВАНИЯ



[www.rasto.net](http://www.rasto.net)



**RASTO**



**#расторф**