

3/125 март 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

ТЕМА НОМЕРА:
ЭКОЛОГИЯ

РЕГИОН НОМЕРА:
ТВЕРЬ

**ЭКОХОЛДИНГ
«УМНАЯ SREDA»:**
«С НАМИ МОЖНО
ПРОВЕСТИ СВОЮ
ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ АКЦИЮ
ПО ИЗБАВЛЕНИЮ ОТ
ПЛАСТИКОВОГО МУСОРА»

**ВЛАДИСЛАВ
ШОРИКОВ:**
«ЗАДАЧА
ТВЕРСКОЙ ТПП В ТОМ,
ЧТОБЫ ПОДДЕРЖАТЬ
БИЗНЕС, КОТОРЫЙ
ОБЕСПЕЧИТ
СТРАНУ ВСЕМ
НЕОБХОДИМЫМ»

АЛЕКСАНДР ПУГИН:
**«РЫНОК
МУСОРОСОРТИРОВКИ И
МУСОРОПЕРЕРАБОТКИ
НАХОДИТСЯ НА
ПОДЪЁМЕ»**

Александр Гусев,

руководитель группы компаний «Экобокс»:

**«БОРОТЬСЯ С МУСОРОМ
МОЖНО ТОЛЬКО ОБЪЕДИНИВШИСЬ»**



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 3/125 Март 2021

Подписано в печать 05.03.2021 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Sofiya Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 3/125 March 2021

Passed for printing on 05.03.2021

Edition: 30000 copies

Open price

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

4

АЛЕКСАНДР ГУСЕВ: «БОРЬБА С МУСОРОМ МОЖНО ТОЛЬКО ОБЪЕДИНИВШИСЬ»
ALEXANDER GUSEV: "IT IS POSSIBLE TO COPE WITH GARBAGE ONLY THROUGH JOINT EFFORTS"

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ | INDUSTRY LEADERS

10

ЭКОХОЛДИНГ «УМНАЯ SREDA»: «С НАМИ МОЖНО ПРОВЕСТИ СВОЮ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ
АКЦИЮ ПО ИЗБАВЛЕНИЮ ОТ ПЛАСТИКОВОГО МУСОРА»

SMART SREDA ECOHOLDING: "WITH US YOU CAN HOLD YOUR OWN ECOLOGICAL CAMPAIGN
TO GET RID OF PLASTIC GARBAGE"

14

СЕРГЕЙ КРИВИЦКИЙ: «ВНЕДРЯЕМ ИННОВАЦИОННЫЕ БИОИНЖЕНЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ ОЧИЩАЕМ И РЕАБИЛИТИРУЕМ ВОДОЁМЫ»

SERGEY KRIVITSKY: "WE INTRODUCE INNOVATIVE BIOENGINEERING TECHNOLOGIES,
WITH THE HELP OF WHICH WE CLEAN AND REHABILITATE WATER BODIES"

16

АЛЕКСАНДР ХАБАРОВ, ООО «АЭП»: «НАША ТЕХНОЛОГИЯ
ИМЕЕТ БЛЕСТЯЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВО ВСЁМ МИРЕ!»

ALEXANDER KHABAROV, AEP LLC: "OUR TECHNOLOGY HAS BRILLIANT PROSPECTS WORLDWIDE!"

КРУПНЫМ ПЛАНOM | IN CLOSE-UP

20

РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН: ДИНАМИКА ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ!

RUSSIA – AZERBAIJAN: THE DYNAMICS IS POSITIVE!

24

В ПАРКЕ КУЛЬТУРЫ И ОБРАЗОВАНИЯ «ЭТНОМИР» ОТКРЫЛСЯ ПАВИЛЬОН АЗЕРБАЙДЖАНА

THE AZERBAIJANI PAVILION HAS OPENED IN THE KALUGA REGION OF RUSSIA

30

ЕЛЕНА ЮДЕНКОВА: «ГЕМОТЕСТ» СВОИХ ФРАНЧАЙЗИ ПОДДЕРЖИВАЕТ
ВСЕГДА И ВО ВСЁМ!»

ELENA YUDENKOVA: "GEMOTEST SUPPORTS ITS FRANCHISEES ALWAYS AND IN EVERY ASPECT!"

ОФИЦИАЛЬНО

34

ВЛАДИСЛАВ ШОРИКОВ: «ЗАДАЧА ТВЕРСКОЙ ТПП – В ТОМ, ЧТОБЫ ПОДДЕРЖАТЬ БИЗНЕС,
КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИТ СТРАНУ ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ»

36

МИХАИЛ ДОРОФЕЕВ: «НАША ЗАДАЧА – СОЗДАНИЕ КОМФОРТНЫХ УСЛОВИЙ
ДЛЯ БИЗНЕСА И БЛАГОПРИЯТНОГО ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ»

ИНДЕКС КАЧЕСТВА

38

АЛЕКСАНДР ПУГИН: «РЫНОК МУСОРОСОРТИРОВКИ И МУСОРОПЕРЕРАБОТКИ
НАХОДИТСЯ НА ПОДЪЁМЕ»

42

«БИОЛЕС»: ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЭКОНОМИЧНОСТЬ, ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

44

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ, ООО «ТАКА»: «ИМЯ ТАКА РАБОТАЕТ НА НАС!»

46

МИР, ГДЕ РОЖДАЕТСЯ НОВЫЙ ДОМ



Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ RUSSIAN BUSINESS GUIDE!

Во времена Советского Союза большинство товарной продукции упаковывали в бумажную, стеклянную и металлическую тары. Была развита система пунктов приёма стекла, металлолома, макулатуры, а также частично собирался текстиль. С окончанием эпохи социализма рухнула и система приёма отходов. Замены ей не было.

На сегодняшний день Россия производит 70 миллионов тонн бытовых отходов в год. И только 4-5% из них перерабатывается. Остальное отправляется на захоронение. Последствия захоронения отходов, особенно на полигонах, построенных в прошлом веке, серьёзны: загрязнение воздуха свалочным газом, почвы и грунтовых вод (проникновением фильтрата с тела полигонов).

Вместе с тем упаковка, пластиковые пакеты, батарейки, одноразовая тара и многое другое продолжают ежедневно выбрасываться в мусорку.

Это сказывается на качестве жизни и пагубно влияет на здоровье людей. Возникновение экологических проблем в России, как и в других странах, связано с негативным влиянием человека на природу, которое приобрело опасный характер.

Основной выход – это обработка и утилизация отходов. К сожалению, предприятий, занимающихся утилизацией и переработкой отходов, в стране недостаточное количество.

И всё же мы положительно оцениваем динамику улучшения экологического состояния в России. На деле мы видим ужесточение норм и требований на законодательном уровне, а также более внимательное отношение надзорных органов к их соблюдению. Крупные производственные предприятия, в том числе импортёры, всё более ответственно и добросовестно относятся к окружающей среде. В этом мы убеждаемся на практике. Бизнес заинтересован в улучшении экологической обстановки, так как это ведёт к снижению расходов, а в некоторых случаях и к получению дополнительной прибыли.

В рамках работы Приволжской ассоциации природопользователей и переработчиков мы активно развиваем отрасль сбора, обработки и утилизации ликвидных отходов – вторичного сырья. Сотрудничая как с организациями-природопользователями (производство и импорт), так

и с переработчиками вторичного сырья, мы создаём современную, эффективную и законную инфраструктуру обращения с отходами, а также условия для значительного снижения негативного воздействия на окружающую среду, в том числе путём увеличения объёмов перерабатываемого вторичного сырья. Особое внимание уделено применению системы экологического регулирования, основанной на использовании и внедрении наилучших доступных технологий. Данный механизм позволяет с наибольшей эффективностью расширять уже действующие, а также создавать новые предприятия по сбору, обработке и утилизации отходов, внедрять новые разработки и технологии в данном направлении.

Одним из основных видов деятельности ассоциации является выполнение нормативов утилизации отходов тары, упаковки и продукции, утратившей потребительские свойства после реализации на территории РФ (РОП). Благодаря данной программе природопользователи (производство и импорт) получают возможность направить сэкономленные денежные средства на снижение негативного воздействия своего предприятия на окружающую среду, а также на развитие отрасли переработки вторичного сырья. Переработчики, в свою очередь, получают дополнительные объёмы сырья, возможность модернизации и расширения собственного производства, дополнительную поддержку ассоциации в оформлении необходимых документов и расширение рынка сбыта своей продукции.

И всё же основная роль в защите окружающей среды – у государства. Национальный проект «Экология» – хороший тому пример. Он нацелен на эффективное обращение с отходами производства и потребления; формирование комплексной системы обращения с твёрдыми коммунальными отходами, включая ликвидацию свалок, в том числе и несанкционированных, и рекультивацию территорий, на которых они размещены; создание условий для вторичной переработки всех запрещённых к захоронению отходов; снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха в крупных промышленных центрах; экологическое оздоровление водных объектов, включая реку Волгу. Данный проект значительно стимулирует и отрасль переработки вторичного сырья. И главное, он на практике показывает свою эффективность.

Сегодня требуются кардинальные меры для решения экологических проблем, однако мы должны помнить, что многое зависит и от нас самих: от образа жизни, ответственного отношения к природе и нашего собственного выбора.

**Председатель совета
Приволжской ассоциации
природопользователей и
переработчиков Иван Стесиков**



DEAR READERS OF THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE!

In Soviet times, most commodity products were usually placed in paper, glass, and metal packaging. There was a developed system of glass, metal scrap, and waste paper collection points. Textile was also partially collected. With the end of the socialism era the system of waste collection also collapsed. The system was never actually substituted.

Today, Russia produces about 70 million tons of household waste per year. Only 4-5% of this amount is recycled. The rest is buried. The consequences of burying waste, particularly on landfills built in the last century, were serious: pollution of air with landfill gas, as well as contamination of soil and groundwater (the penetration of leachate from the body of the landfill).

At the same time, packaging, plastic bags, batteries, disposable containers and many other things continue to be thrown into dumpsters every day.

This affects the quality of life and has a negative impact on people's health. Emergence of environmental problems in Russia, as well as in other countries, is associated with negative human impact on nature, which has become dangerous.

The main way out is the processing and disposal of waste. Unfortunately, there are not enough enterprises in the country involved in waste management and recycling.

Still, we are optimistic about the improvement in environmental conditions in Russia. In fact, we can see the tightening of norms and requirements at the legislative level, as well as a stricter attitude of supervisory bodies to their observance. Large manufacturing companies, including

importers, demonstrate an increasingly responsible and conscientious approach towards the environment. We have witnessed this in practice. Business is interested in improving the environmental situation, because it leads to lower costs and, in some cases, to obtaining additional profits.

Within the framework of the Volga Association of Nature Users and Recyclers, we actively develop the industry of collecting, processing and recycling realizable wastes - recyclable raw materials. In cooperation with both organizations - natural users (production and import) and recyclers, we create a modern, efficient and legal infrastructure for waste management, as well as conditions for significant reduction of negative impact on the environment, including by means of increasing the volumes of recyclable raw materials. Special attention is paid to the application of the system of ecological regulation based on the use and implementation of the best available technologies. This mechanism allows with the greatest efficiency to expand the existing and to create new enterprises on collection, processing and utilization of wastes, to introduce new developments and technologies in this direction.

One of the main activities of the Association is the implementation of recycling standards for waste packaging, containers and products which have lost their consumer properties after sale on the territory of the Russian Federation (ROP). Thanks to this program, users of natural resources (production and import) have the opportunity to allocate the savings on decreasing the negative impact

of their enterprises on the environment, as well as to develop the industry of recycling of secondary raw materials. Processing companies, in turn, receive additional volumes of raw materials, the possibility to modernize and expand their own production, as well as the additional support of the Association in preparing the necessary documents and expanding the market of their products.

But the main role in environmental protection is assigned to the state. The Ecology national project is a good example of this. It is aimed at effective management of waste from production and consumption; formation of an integrated system of solid municipal waste management, the liquidation of dumps, including unsanctioned, and the reclamation of areas where they are located; creating conditions for recycling all waste prohibited for burial; reducing air pollution in major industrial centers; environmental improvement of water bodies, including the Volga River. The project also considerably stimulates the industry of recycling of secondary raw materials. What is most important, it has demonstrated its effectiveness in practice.

Today we need fundamental measures to solve environmental problems, but we must remember that many things depend on ourselves: on our way of life, responsible attitude to the nature and our own choices.

**Ivan Stesikov, Chairman
of the Council of the Volga
Association of Nature Users
and Recyclers**



Александр Гусев: «Бороться с мусором можно только объединившись»

Группа компаний «Экобокс» — единственная группа в России, имеющая патент РФ в области производства контейнеров для сбора энергосберегающих ламп, батареек и градусников. Она занимается не только производством контейнеров, сбором и утилизацией опасных отходов, но и организует центры оценки квалификации персонала по работе с ТБО, обучающие центры, занимается инжинирингом в сфере экологии. А сейчас, в связи с пандемией и её последствиями, в рамках партнёрства ГК «Экобокс» и Корпорации «Росхимзащита» была разработана специализированная технология, которая включает производство антибактериальных контейнеров и специального дезинфицирующего средства для их обработки и утилизации средств индивидуальной и коллективной защиты и химических продуктов. Руководитель группы компаний «Экобокс» Александр Гусев рассказал о новом проекте и планах на будущее.

– **Александр, расскажите, пожалуйста, как сейчас развивается направление вашей компании по организации раздельного сбора опасных отходов? Или вы полностью переключились на обеспечение раздельного сбора использованных средств защиты?**

– На сегодняшний день мы продолжаем заниматься организацией раздельного сбора опасных отходов, направление работает и развивается. Наши подрядчики продолжают обслуживать установленные контейнеры и утилизировать отходы. В связи с пандемией и возросшим процентом отходов, который образуется из-за использования населением средств индивидуальной защиты, мы переключились на сбор таких средств. Это большая проблематика сегодня. За счёт этого увеличивается общее количество твёрдых коммунальных отходов, уже сейчас их стало больше на 20%.

– **Вы решили сместить акцент на раздельный сбор использованных средств защиты. Вы придумали новый контейнер? Что станет с этим направлением после того, как пандемия завершится?**

– Во-первых, это продлится ещё определённое время, думаю, не меньше года. Потом можно будет использовать контейнеры для сбора отходов медицинского назначения (просроченные лекарства, использованная тара от лекарств и т. д.). В целом проблема утилизации медицинских отходов назрела давно. Необходимо было начать делать это централизованно, постараться создать отдельное направление или полноценную систему. ГК «Экобокс» первой в России наладила выпуск специализированных контейнеров для утилизации медицинских отходов – масок и перчаток. Эта работа велась совместно с Корпорацией «Росхимзащита» Госкорпорации «Ростех». Были установлены антибактериальные контейнеры со специализированной системой сбора и обезвреживания средств индивидуальной защиты. Пилотный проект по внедрению новинки будет реализован при участии отелей курорта «Роза Хутор» в Сочи. Незадолго до горнолыжного сезона контейнеры были установлены в отелях, организациях общепита и других общественных местах. И это не просто контейнеры, а обеззараживающий комплекс, в который входят специализированные жидкости, обезвреживающие и удаляющие все вирусы на отходах индивидуальных средств защиты населения. Для этого создана отдельная компания-оператор «Росхимзащита Экология». Она является единственным дилером, который продаёт, обслуживает и обеспечивает расходными материалами такие контейнеры.

– **Как долго вы шли к тому, чтобы открыть это направление? Ведь на то, чтобы разработать медбоксы, саму концепцию и найти подходящие и проверенные средства дезинфекции, понадобилось время?**

– Инициатива изначально исходила от ГК «Экобокс». Началась первая волна пандемии коронавируса, и сразу бросились в глаза использованные маски и перчатки вокруг поликлиник, остановок и других общественных мест. Возникло желание создать специальные контейнеры, из которых их невозможно было бы обратно изъять. Инженеры компании в первом полугодии 2020 года придумали контейнеры с системой обеззараживания. Нам помогала Корпорация «Росхимзащита» Госкорпорации «Ростех». Проанализировав зарубежный опыт, мы взяли за основу дезинфектора один из полимеров, который без хлора и спирта. Теперь в случае повреждения ёмкостей с полипропиленами жидкость не навредит экологии. Были проведены испытания и подтверждены свойства утилизатора как одного из самых подходящих для данного вида отходов.

– **Вы правы, сейчас сложилась не очень оптимистичная ситуация со сбором использованных средств защиты: выброшенные маски и перчатки можно повсеместно видеть на улицах, вокруг урн, в подъездах и прочих местах, а это несёт потенциальную угрозу для здоровья. Как вы считаете, какие конкретные действия могли бы изменить ситуацию к лучшему, помимо установки специализированных медбоксов? Ведь многие граждане про-**

сто не знают, почему нельзя выбрасывать такие отходы в обычные урны.

– Основная задача в данной ситуации – создание единой системы сбора отходов индивидуальных средств защиты. Необходимо внесение дополнений Роспотребнадзором пунктов о том, чтобы был единый стандарт контейнеров для сборов медицинских отходов. Также надо прописать новые правила для населения и внести поправки уже к существующим. Если мы создадим эту систему и правила будут выполнять все на каждом этапе, от человека до мусоровывозящей компании или переработчика отходов, то система заработает.

В торговых центрах нужно создать специальную систему для сбора отходов использованных средств индивидуальной защиты. Сейчас мы обсуждаем это с Роспотребнадзором. Планируется ставить медбоксы и в метрополитене, на почте, в торговых сетях и т. д.

– **Расскажите о самом проекте, который успешно начал реализовываться во многих городах России. Есть ли уже какие-то промежуточные результаты по эффективности проекта и сбору таких отходов? Каковы дальнейшие планы в этом направлении? Известны ли города и учреждения, где боксы будут установлены в ближайшее время?**

– Контейнеры изготавливаются на собственных производственных мощностях проекта, в том числе в Московской области. Важно также отметить, что в рамках этой работы партнёром консорциума выступает Союз машиностроителей России, на предприятиях которого по всем регионам страны будут размещаться заказы на изготовление этих контейнеров. Производство будет осуществляться в рамках программы развития выпуска гражданской продукции.

Контейнеры изготавливаются по специализированной антивандальной технологии: каждая из моделей оснащается усиленным замком, для того чтобы контейнер не могли случайно вскрыть или взломать. Конструкция контейнера устроена таким образом, что при попадании отходов в грузочный отсек они плавно скатываются внутрь по наклонной полке.

Стены контейнера с обеих сторон обрабатываются специальным антибактериальным лакокрасочным материалом с антимикробными частицами. Наклонная полка покрыта серебром, который обладает бактерицидными и вирулицидными свойствами. Всё это не позволяет накапливаться бактериям.

Кроме курорта «Роза Хутор», медицинские боксы сейчас установлены в Москве и Томске, есть несколько и в Тамбове. Они присутствуют в одной из башен





центра «Москва-Сити», и уже есть много положительных отзывов. В планах – установка новых экокбокс в метрополитене и магазинах «Пятёрочка».

– **Насколько известно, вы занимаетесь исключительно установкой таких медбоксов и поставкой специализированных обеззараживающих средств. Подскажите, у вас нет в планах начать заниматься и обслуживанием?**

– Пока у нас нет этого в планах, этим занимается мусоровывозящий оператор. Специальная утилизация не требуется, так как мешок с утилизированной жидкостью уничтожается как мусор из категории опасных отходов.

– **Если говорить о направлении сбора опасных отходов, проводили ли вы исследование, как поменялась ситуация за последнее время? Стали ли граждане более осознанно и ответственно подходить к раздельному сбору отходов? В частности, к раздельному сбору опасных отходов: энергосберегающих ламп, градусников и батареек?**

– Не только граждане стали более осознанно подходить к этому, тенденция раздельного сбора мусора в целом усиливается по стране. Появляется много компаний, которые стали заниматься утилизацией опасных отходов. Конечно, у нас система коммунального обслуживания ещё не совсем готова к обслуживанию большого количества контейнеров. Она требует полноценного формирования.

– **Обстановка, связанная с опасными отходами, в нашей стране влечёт за собой множество проблем. По статисти-**

стике, перерабатывается не более 2%. Как вы считаете, какие действия и конкретные шаги необходимо предпринимать, чтобы ситуация не усугублялась?

– Первое – это расширение системы сбора как опасных, так и бытовых и медицинских отходов. Должны быть контейнеры в шаговой доступности для населения, а не в нескольких километрах. Мусорную реформу необходимо проводить и дальше. Должна формироваться не только культура населения, но и мера ответственности коммунальных операторов, вводиться оценка их квалификации по отходам, а также такая же квалификационная оценка специалистов, отвечающих за отходы на различных предприятиях. Но за короткий срок эту систему не построить. Нужны средства, в том числе и государственные. Думаю, всем необходимо объединяться, принимать правильные решения, правильные законы.

– **Не планируете ли вы заняться строительством собственных заводов по переработке отходов?**

– По промышленным опасным отходам мы работаем с томским полигоном. Есть отдельное направление, но это другая большая история.

– **Возможно ли решить проблему с помощью национального проекта «Экология», который запустило наше правительство? Вы принимаете участие в данном проекте?**

– Проблему можно решить совместными усилиями, как я сказал выше, если все этапы и все стандарты будут реализованы, начиная с наличия контейнеров на

площадках и современных мусороперерабатывающих заводов, современных мусоровозов и сортировочных линий. Когда вся система заработает, тогда и проблемы можно будет решить. И мы все участники этой системы, в той или иной степени.

– **Если говорить об опасных бытовых отходах, с какими перерабатывающими предприятиями вы работаете? Есть информация, что такие предприятия загружены только на 20-30%, до них отходы просто не доходят. Вы планируете увеличивать свои мощности, чтобы их загрузить и собирать максимальное количество опасных отходов? Региональные операторы, отвечающие за коммунальные отходы, охотно контактируют или жалеют средства на ваши контейнеры и площадки?**

– В тех регионах, где мы присутствуем, у нас налажено взаимодействие с региональными операторами и с предприятиями-подрядчиками. Мы не собираемся останавливаться и планируем развивать всю систему дальше, чтобы увеличивать процент сбора отходов от населения. Есть потенциал и размах. Когда на каждой площадке будет стоять экокбокс, а около аптек, салонов красоты, поликлиник и станций метро – медбокс, тогда можно будет и подводить итог, а пока всё только начинается. Контейнер недорогой, и обслуживание обходится в день не дороже чашки кофе. Это специально сделано для того, чтобы представители малого бизнеса могли их устанавливать.

– **Расскажите о своей деятельности, как она изменилась за год? Или основное изменение касается только открытия направления так называемых медбоксов? Какие у вас ближайшие планы и проекты?**

– За год наша деятельность существенно изменилась. Мы плотно занялись медицинскими отходами. Создали совместную компанию с Росхимзащитой. Как и все, научились работать удалённо, и это тоже значительный рост.

– **Вы пользуетесь своими разработками в деле сбора и утилизации или используете зарубежные технологии? Появились ли какие-то открытия в этой области?**

– Пользуемся в основном своими открытиями и наработками. Когда подбирали дезинфектор, то анализировали опыт зарубежных компаний. Хотя контейнеры – это полностью наша разработка, и аналогов в мире нет. Нарботка полностью запатентована. Сейчас появились подделки, и это даже хорошо, значит, наши наработки полезны.

Беседовала Ольга Спичка

Alexander Gusev:

“It is possible to cope with garbage only through joint efforts”



The Ecobox Group of Companies is the only Russian company with a patent for the production of containers for collecting energy saving bulbs, batteries and thermometers. Ecobox not only produces containers, collects and manages hazardous waste but also organizes training centers for personnel working with SDW, educational centers and is engaged in ecological engineering. Today, with regard to the pandemic and its consequences a specialized technology has been developed within the partnership of Ecobox Group and Korporatsiya Roskhimzashchita, which comprises the production of antibacterial containers and special disinfectant for their treatment and recycling of personal and collective protective equipment and chemical products. Head of the Ecobox Group of Companies Alexander Gusev told us about the new project and plans for the future.

– Mr. Gusev, could you please tell us about the current development of your company of the line on organization of separate collection of hazardous waste? Or did you fully switch over to providing separate collection of used protective equipment?

– To date, we continue to organize separate collection of hazardous waste, the direction functions and develops. Our contractors continue to maintain the installed containers and recycle waste. Due to the pandemic and the increased percentage of waste due to the use of personal protective products by the population, we have switched to collecting these products. Today this is a big issue. The total amount of solid waste increases due to this, even now there is a 20 percent increase.

– You've decided to shift the focus to separate collection of used protective products, have you invented a new container? What will happen to this direction once the pandemic is over?

– First, it will last for a while, I think at least a year. Then it will be possible to use containers to collect medical waste (expired drugs, used containers from drugs, etc.) In general, the problem of disposal of medical waste is long overdue. It was necessary to start doing it in a centralized way, and try to create a separate direction or a full-fledged system. Ecobox Group was the first in Russia to launch production of specialized containers for medical waste disposal (masks and gloves). This work was carried out jointly with Korporatsiya Roskhimzashchita of Rostec State Corporation. There were installed antibacterial containers with a specialized system of collection and decontamination of personal protective equipment. The pilot project to implement the novelty is realized with the participation of Rosa Khutor resort hotels in Sochi. The containers were placed in hotels, catering establishments and other public places shortly before the ski season. The containers are not simply containers, but a special decontaminating complex, which includes specialized liquids that decontaminate and

remove all viruses in the waste of personal protective equipment. For this purpose, there was created a separate operator company Roskhimzashchita Ecologia, it is the only dealer which sells, maintains and provides with consumables these containers.

– How long did it take you to open this line of business? After all, it all took time to develop medical boxes, the very concept and to find suitable and proven disinfectants?

– The initiative originally came from the GU Ecobox. The first “wave” of the coronavirus pandemic began, and the used masks and gloves were immediately noticed around clinics, bus stops and other public places. We wanted to create special containers from which they could not be taken back. Our engineers came up with containers with a decontamination system in the first half of 2020. The Roskhimzashchita Corporation of Rostec State Corporation helped us. Having analyzed foreign experience, we took one of the polymers, that is chlorine and alcohol free, as the basis for the disinfectant. So now, in the case of damage to polypropylene containers, the liquid will not harm the environment. The recycler's properties have been tested and it was approved as one of the most suitable for this type of waste.

– You are right, the situation is not very optimistic at the moment with collection of used protective equipment – today you can see discarded masks and gloves everywhere in the streets, around litter-boxes, at staircases and in other places, and this is a potential health hazard. What do you think, what specific actions in addition to the installation of specialized medboxes would change the situation for the better? Many people just don't know why they can't put this kind of waste in regular litter-boxes.

– The main task in this situation is to create a single system for the collection of individual protective equipment waste. It is necessary to introduce additional clauses by Rospotrebnadzor on the fact that there should be a single standard of containers



for the collection of medical waste. It is also necessary to prescribe new rules for the population and make amendments to the existing ones. If we create this system, and the rules are followed by everyone, beginning with an individual and ending with the waste carrier or recycler at each stage, then the system will work. It is necessary to create a special system in shopping malls for collecting personal protective equipment waste. Now we negotiate on this with Rospotrebnadzor. There are also plans to put medboxes in the metros, post offices, retail chains, etc.

– Tell us about the project itself, which has successfully commenced implementation in many Russian cities. Are there already any intermediate results on the effectiveness of the project and the collection of such waste? What are your future plans in this direction? Do you know the cities and institutions where the containers will be installed in the near future?

– The containers are made at the own production facilities of the project, including in the Moscow region. It is also important to note that the Union of Russian Machine-Builders is the consortium partner in this work, its enterprises in all regions of the country will place orders for the production of these containers. The production will be carried out within the framework of the program for the development of the production of non-military products.

The containers are manufactured using specialized vandal-proof technology, each

model is equipped with a reinforced lock, so that the container cannot be opened or broken accidentally. The container is constructed in such a way that when waste falls into the load compartment, it rolls down smoothly along an inclined shelf.

Container walls on both sides are covered with a special antibacterial paint material with antimicrobial particles, and the inclined shelf is covered with silver, which has bactericidal and virucidal properties. All this prevents the accumulation of bacteria.

Besides the Rosa-Khutor resort, medboxes are already installed in Moscow and Tomsk, and there are few in Tambov. There are already many positive reviews for those installed in one of the towers of The Moscow City. There are plans to install new eco-boxes in the metro and Pyaterochka stores.

– As far as we know, you are engaged exclusively in the installation of such medboxes and supply of specialized disinfectants. Do you have any plans to start dealing with maintenance as well?

– We don't have any plans of the kind, this issue is handled by a waste disposal operator. After all, no special disposal is required, as a bag of disposed liquid can be disposed of as hazardous waste.

– Speaking of hazardous waste collection, have you conducted research on how the situation has changed recently? Have citizens become more conscious and responsible about separate waste collection? Particularly for the separate collection of hazardous waste: energy-saving bulbs, thermometers and batteries?

– Not only citizens have become more aware of this, but the trend of separate

waste collection in the country as a whole is intensifying. Numerous companies for hazardous waste disposal have appeared. Of course, our municipal service system is not yet completely ready for a large number of containers. It needs to be developed properly.

– The situation with hazardous waste in this country causes lots of problems. According to statistics, only 2% of waste is recycled. What do you think, what actions, what specific steps should be taken to prevent the situation from worsening?

– The first is the expansion of the system for the collection of both hazardous and domestic and medical waste. There should be containers within walking distance, not a few kilometers away. Garbage reform must be continued. Not only the culture of the population should be formed, but also the degree of responsibility of public utility operators, the assessment of their qualifications in the field of waste management should be introduced, as well as the assessment of the qualification of specialists responsible for waste at various enterprises. Such a system cannot be built in the short term. We need funds, including state funds. I think we must unite, make the right decisions, and adopt the right laws.

– Do you plan to build your own waste recycling plants?

– We work with Tomsk landfill on industrial hazardous waste. There is a separate area, and that's another big story.

– Is it possible to solve the problem with the help of the Ecology national project launched by Russian government? Do you take part in this project?

– The problem can be solved by joint efforts, as I said above, only if all stages are implemented by all standards, starting with the availability of containers on the sites and modern waste processing plants, the availability of modern garbage trucks and sorting lines. When the whole system works, then all the problems can be solved. And to one degree or another, we are all participants in this system.

– If we talk about hazardous waste, what recycling companies do you work with? We know that these companies are only 20-30% loaded, as waste simply does not reach them. Do you plan to increase your capacity to keep them busy and collect as much hazardous waste as possible? Do regional operators, responsible for municipal waste, cooperate with you willingly or do they grudge money on your containers and sites?

– In the regions where we are present, we have established cooperation with regional operators and contractors. We are not going to stop, and we plan to develop the entire system further to increase the percentage of waste collection from the population. There is potential and scale. When every site will be equipped with an eco-box, and there will be a medbox near pharmacies, beauty salons, clinics and metro stations, then we will be able to summarize the results, but so far everything is only beginning. The container is inexpensive and maintenance costs no more than a cup of coffee a day. This is specifically done so that small businesses can install them.

– Tell us about your activity today, how has it changed over the year? Or does the main change concern only the opening of the so-called "medboxes"? What are your upcoming plans and projects?

– Over the past year, our activities have changed considerably. We have been closely involved in medical waste management. We have created a joint project with Roskhimzashchita. Like everyone else, we have learned how to work remotely, and this is also a significant growth.

– Do you use your own developments in the sphere of collection and utilization or do you use foreign technologies? Have there been any discoveries in this field?

– We mostly use our own discoveries and developments. When we were choosing a disinfectant, we analyzed the experience of foreign companies as well. Still, the containers are our own development and they have no analogues in the world. The development is fully patented. Now there are counterfeits, and this is good, because this means that our know-how is useful.



The interview was taken
by Olga Spichka



Экохолдинг «Умная SREDA»: «С нами можно провести свою экологическую акцию по избавлению от пластикового мусора»



– Какие изменения в холдинге произошли за минувший год? Появились ли в ассортименте новые позиции, усовершенствован ли состав изделий?

– К нам регулярно поступает вопрос: «А что, кроме лавочек и урн, вы ещё можете производить?» Ответ простой: практически всё. Собственное оборудование позволяет нам изготовить формы под любой вид продукции для благоустройства территорий и не только. Мы разработали каталог продукции «Умная SREDA», куда вошёл топ-28 самых популярных изделий, предназначенных для благоустройства парков, общественных

Переработка пластика становится всё более перспективной в России. Увеличивается количество проектов по раздельному сбору мусора, а продукция, изготовленная с использованием вторсырья, находит широкое применение. Почему новое – это хорошо переработанное старое и как общественные пространства преобразуются при помощи экологических скамеек и урн, рассказывает Алексей Чехранов, основатель холдинга экзаводов «Умная SREDA».

зон и частных территорий. Кроме уже привычных скамеек и урн, в нём представлены контейнерные площадки, навесы, ограждения, уличные диваны, беседки и топчаны, различные виды кашпо.

Мы постоянно разрабатываем изделия по индивидуальным заказам, например, недавно делали трибуну для стадиона в Калининграде и проект для захоронения в Омске. В Ярославле скоро появятся контейнерные площадки нашего производства. Отдельным направлением у нас идёт сувенирная продукция для рынка HoReCa: недавно мы делали экологичные подставки под ёлки, вазы для цветов и брендированные кашпо.

Новый ассортимент значительно расширяет области применения продукции «Умная SREDA», что кратно увеличивает количество переработанного пластика, который пойдёт на её производство.

Что касается состава, мы всё так же используем самое качественное сырьё. Этот вопрос остаётся для нас одним из самых главных. Сырьё, прежде чем поступить на производство, проходит тщательный отбор. У нас есть определённые требования к каждому типу пластика (мы принимаем

только 2 и 4-й типы) и несколько этапов контроля качества.

Наша мебель создаётся из экологичного строительного полимерпесчаного материала, который мы делаем из смеси песка и пластиковых отходов. Важное отличие нашего производства от других полимерпесчаных – собственное оборудование, конструкция которого позволяет использовать полиэтилен не в гранулах, а в исходном виде, поэтому при переработке пластик избегает деструкции, не



горит и сохраняет свои свойства. Дело в том, что этот материал устойчив к ультрафиолетовым излучениям и не разрушается так быстро, как иногда это делают полимерпесчаная черепица или плитка других производств. Поэтому наши изделия легко выдерживают самые жёсткие перепады температур, не деформируются, не гниют, не впитывают влагу и не боятся осадков. Не нуждаются они и в ежегодной покраске. При этом материал, в зависимости от состава и соотношения компонентов, способен имитировать не только текстуру дерева, но и другие виды поверхностей, например мрамор.

– Ваша продукция, например лавочки и урны, действительно будто бы сделана из натурального дерева. Как удалось добиться такого эффекта?

– Благодаря энтузиазму наших партнёров мы усовершенствовали пресс-формы, и теперь поверхность изделия идентично повторяет текстуру дерева. Эффект усиливается благодаря оригинальной технике нанесения краски, разработанной нашим партнёром из Краснодара. Кстати, многие даже не верят, что мебель сделана из пластика, считают, что мы их обманываем: настолько натурально выглядит продукция.

Кроме того, в нашей команде есть дизайнеры и технологи, которые разрабатывают концепцию, как будут выглядеть изделия.

– Как власти поддерживают экологичный бизнес?

– Если говорить о государственной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в области экологии, то на данный момент в России существует множество инвестиционных проектов в экологической сфере, особенно для производства экологически ориентированной продукции из вторичного сырья и отходов.

Но, к сожалению, стимулирование такого бизнеса со стороны государства всё ещё недостаточное, показатели реализации таких проектов довольно низкие. Хотя в модельном законе «Об основах экологического предпринимательства»

предполагается, что государство финансирует из бюджета реализацию природоохранных программ и проектов и проводит соответствующие мероприятия.

Помимо усовершенствования законодательства, государству стоит уделить внимание практике предоставления бюджетных средств на совершенствование инновационных технологий в сфере переработки отходов, а также налоговых льгот и выдачи льготных кредитов малому и среднему бизнесу, который занимается экологическим предпринимательством.

– Сотрудничаете ли вы с другими крупными компаниями? Какие проекты реализуете совместно с ними?

– Да, есть пример сотрудничества с РЖД. Например, на Северном вокзале Калининграда установили наши скамейки и урны из вторсырья, собранного на станциях. Акция заключается в том, что РЖД ставит контейнеры для раздельного сбора мусора на территории станций и отдаёт эти отходы на переработку. Пластик передают нам, мы создаём из него малые архитектурные формы, затем готовые изделия отправляются обратно на железнодорожные станции. Таким образом, пассажиры РЖД участвуют в создании для себя комфортной экологичной среды.

В Крыму перерабатываем упаковку из-под косметики Siberian Wellness в полимерпесчаную мебель. Теперь любой желающий может вернуть использованные упаковки, баночки и тубы обратно в специализированный магазин.

Сеть «Магнит» и P&G совместно с Димой Биланом проводили акцию «Подари пластику вторую жизнь»: в интернет-рекламе проекта участвовала наша скамейка, созданная из пластиковых отходов.

Недавно нашему партнёру поступил заказ на полимерпесчаную трибуну для стадиона в Калининграде. Этот же партнёр делал скамейку из бахил для стоматологической клиники, после чего возрос спрос на производство подобных изделий.

Сейчас готовим интересный проект для Сбербанка.

У нас есть проект «Чистая Россия», в рамках которого самые разные компании, крупные и маленькие, могут про-



вести свою экологическую акцию. Например, собрать пластиковые крышечки от напитков и сдать их к нам на переработку. В дальнейшем можно высадить целый сквер деревьев и установить там мебель, изготовленную из этих крышечек. Кстати, в качестве сырья могут быть использованы не только крышечки, но и ящики из-под фруктов, полиэтилен (плёнка, пакеты), баночки и флаконы из-под косметики, главное, чтобы они были выполнены из пластика 2 или 4-го типов.

– В прошлом интервью вы говорили, что в ближайших планах у холдинга – строительство заводов по франшизе к 2021 году. На каком этапе реализации находится намеченное?

– У нас активно открываются заводы в новых городах. Из-за пандемии открытий было меньше запланированного, но тем не менее в этом году мы выросли в три раза. Сейчас у нас около 30 партнёров с самой широкой географией – от Калининграда до Владивостока. В планах на 2021 год – поднять это число до отметки «выше 100».

Подготовила Юлия Юдина





Smart SREDA Ecoholding:

“With us you can hold your own ecological campaign to get rid of plastic garbage”

Recycling of plastic becomes increasingly promising in Russia. The number of projects on separate waste collection grows and the products made of recycled materials are widely used. Alexey Chekhranov, Founder of Smart SREDA, tells us about why new is well recycled old and how public areas are equipped with eco-friendly benches and litter-boxes.

– What changes have taken place in the holding over the past year? Are there any new items in the product range, has the composition of products been improved?

– We regularly get questions of the kind: “What else can you produce besides benches and litter-boxes?” The answer is simple: practically everything. Our own equipment allows us to make molds for any kind of products for landscaping and not only. We have developed the Smart SREDA product catalog, which includes TOP-28 most popular products designed for landscaping parks, public areas and private territories; in addition to the already customary benches and litter-boxes it includes container platforms, canopies, fences, outdoor couches, gazebos and trestle beds, various types of cachepots.

We constantly develop products on individual orders, for example, recently

we made a grandstand for the stadium in Kaliningrad and a project for a burial ground in Omsk. Soon there will be container platforms of our own production in Yaroslavl. Another direction is souvenir products for the HORECA market: recently we have made eco-friendly stands for Christmas trees, vases for flowers and branded cachepots.

The new assortment significantly expands the scope of application of Smart SREDA products, which manifold increases the amount of recycled plastic intended for their manufacture.

As for the composition –we use the highest quality raw materials as usually. This issue remains one of the most important for us. Before entering the production, the raw material undergoes thorough selection. We have certain requirements for each type of plastic (we accept only types – 2nd and 4th types) and several stages of quality control.

Our furniture is created of environmentally friendly plastic-sand construction material, which we make from a mixture of sand and plastic waste. The important difference of our production from other polymer sand is our own equipment, the design of which allows us to use polyethylene not in granules, but in its original form, so during the processing plastic avoids destruction, does not burn and retains its properties. The fact is that this material is resistant to UV radiation and does not degrade as quickly as polymer-sand tiles. Therefore, our products can easily withstand the most severe changes in temperature, they do not deform, do not rot, do not absorb moisture and are resistant to precipitation. They do not require annual painting. The material, depending on the composition and the ratio of components, is able to imitate not only wood texture, but also other types of surfaces such as marble.

– Your products, such as benches and litter-boxes, look like they are made of natural wood. How did you achieve this effect?

– Thanks to the enthusiasm of our partners, we have improved the molds, and now the surface of the product is identical to the wood texture. The effect is strengthened by the unique technique of paint application, developed by our partner from Krasnodar. By the way, many people do not even believe that the furniture is made of plastic, they think that we play off them – the products look so natural.

Furthermore, there are designers and technologists in our team, they develop the concept of what the products will look like.



– How do the authorities support green industry?

– If we talk about government support for small and medium-sized environmental businesses, there are many environmental investment projects in Russia at the moment, especially for the production of environmental-oriented products from recycled raw materials and waste.

Unfortunately, there is still insufficient government incentive for such business, and implementation rates for such projects are quite low. Though the Model Law on the Basics of Environmental Entrepreneurship suggests that the state finances the implementation of environmental programs and projects from the budget and carries out relevant activities.

In addition to the improvement of legislation, the state should pay attention to the practice of providing public funds for the improvement of innovative technologies in the sphere of waste processing, as well as to tax incentives and preferential loans to small and medium-sized businesses engaged in environmental entrepreneurship.

– Do you cooperate with other large companies? What joint projects do you implement?

– Yes, there is an example of cooperation with Russian Railways. For example, at the Northern Railway Station in Kaliningrad we installed our benches and garbage boxes from recyclables

collected at the stations. The campaign is that Russian Railways places containers for separate waste collection at the stations and gives this waste for recycling. The plastic is given to us, we create small architectural molds from it, and then the finished products are sent back to the railway stations. This is how Russian Railways passengers participate in creating a comfortable environment for themselves.

We recycle packaging of Siberian Wellness cosmetics into polymer-sand furniture in the Crimea. Now anyone can return used packaging, jars, and tubes back to the specialized store.

The Magnit chain and P&G together with Dima Bilan held an action “Give plastic a second life” – our bench made of plastic waste participated in the internet advertising of the project.

Recently our partner received an order for a polymer-sand grandstand for a stadium in Kaliningrad. The same partner also made benches out of shoe protectors for a dental clinic, after which the demand for similar products increased.

Now we work at an interesting project for Sberbank.

We have the Clean Russia project, which allows all kinds of companies, both big and small, to hold their own environmental campaigns. For example, they can collect plastic bottle tops from drinks and deliver them to us for recycling. In the future, one can plant a park full of trees and place furniture made of these tops there. By the way, not only tops can be used as raw material, but also fruit crates, polyethylene (film, bags), cans and bottles from cosmetics – the main thing is that they must be made of plastic of 2nd or 4th types.

– In your last interview, you said that the near-term plans of the holding are to build plants under franchise by 2021. What stage is this plan at?

– We actively open plants in new cities. Because of the pandemic, there were fewer openings than planned, but even so, this year we have grown threefold. Today we have about 30 partners with the widest geography: from Kaliningrad to Vladivostok. Our plan for 2021 is to raise this figure to more than 100.

The article was prepared by Yulia Yudina



Сергей Кривицкий: «Внедряем инновационные биоинженерные технологии, с помощью которых очищаем и реабилитируем водоёмы»

Экологической обстановкой нашей планеты обеспокоены практически все: от учёных и инженеров до обычных школьников. Причиной неблагоприятной обстановки в городах во многом стали промышленные выбросы в атмосферу и воду, а также скопившиеся на полигонах промышленные и бытовые отходы. Поэтому становится актуальным искусственное воспроизводство природных ресурсов и ландшафтов с использованием не только технических средств, но и в большой степени биоинженерных технологий. Как очистить сточные воды при помощи каскадных биологических прудов, рыб и червей, а также о разработках, помогающих строить экологичные дома, нам рассказал Сергей Кривицкий, генеральный директор компании «Экология и природа».

Экобионика - биоинженерные технологии XXI века



– Ваша компания занимается водными объектами и гидротехническими сооружениями, инженерными сетями, а также благоустройством и озеленением. Появились ли новые направления в работе за последнее время?

– Одно из самых перспективных на сегодня направлений, которое мы сейчас активно внедряем, – это каскадные пруды для очистки промышленных стоков. Многие предприятия просто выливают на рельеф использованную в производстве воду, не возвращая её в оборот на технические нужды. Однако в настоящее время активно развиваются биоинженерные технологии, которые дают возможность использовать природное самоочищение воды с помощью растений и микроорганизмов. Уверен, что такие технологии будут довольно актуальны как для животноводческих, так и для птичьих ферм.

– Из чего состоят очистные каскадные пруды?

– Чтобы реабилитировать водоём, туда заселяют необходимые гидробионты (растения и рыба, зоо- и фитопланктоны), которые очищают стоки, попадающие в пруд. Данную технологию наша компания уже активно использует в городских прудах. Если говорить о каскадном очищении промышленных стоков, то в каждый «аквариум» мы запускаем определённый вид растений и живых организмов, а сами каскады работают последовательно: вода очистилась в одном пункте, перешла в следующий и т. д. Кстати, при определённых условиях можно получить воду, пригодную для питья. Такой вариант очистки пригодится и в небогатых странах Африки и Азии, где строить большие очистные сооружения очень дорого.

– Какое оборудование для этого нужно?

– Практически никакое, нам всё уже дала природа. Тем более что последние 20-30 лет в России стремительно развивался ландшафтный дизайн для озеленения и благоустройства природных комплексов. А в Подмосковье появились питомники не только садовых, но и водных растений. Мы уже сотрудничаем с этими организациями, закупая у них не только водные растения, но также рыб и беспозвоночных, чтобы сформировать в водоёме гидроэкосистему. В таком подходе очень важно то, что используемые нами водные растения довольно быстро размножаются. Таким образом, биологические пруды становятся своеобразными питомниками. Сложнее собирать зоо- и фитопланктонов, но и с этим мы уже научились работать.

– Возможно ли полностью избежать образования отходов в процессе промышленного производства при помощи вермикультуры?

– Сейчас учёные разработали способ утилизации органических отходов при помощи червей, называемый вермикультивированием. Мы тоже этим занимаемся: у нас «работают» черви, специально выращенные отечественными биологами. Сейчас разрабатываем проект стеклянной теплицы – гелиофермы, внутри которой в определённых условиях содержатся черви. Они питаются остатками от сельскохозяйственной продукции, органическими отходами и т. д. Черви перерабатывают органику и превращают её в гумус – прекрасное удобрение. В подобных теплицах можно выращивать овощи круг-

лый год, и многие подмосковные фермеры уже это делают. Кстати, червей можно использовать не только для очистки, но и в качестве белка, который широко применяется в парфюмерии, косметологии и как кормовая база для птицеводов и рыбководных прудов.

Практически все наши технологии востребованы в частном домовладении: все грязные стоки будут «уходить» в каскадные пруды, на крыше дома могут работать гелиоустановки, а на участке – ветряки, обеспечивающие альтернативной энергией.

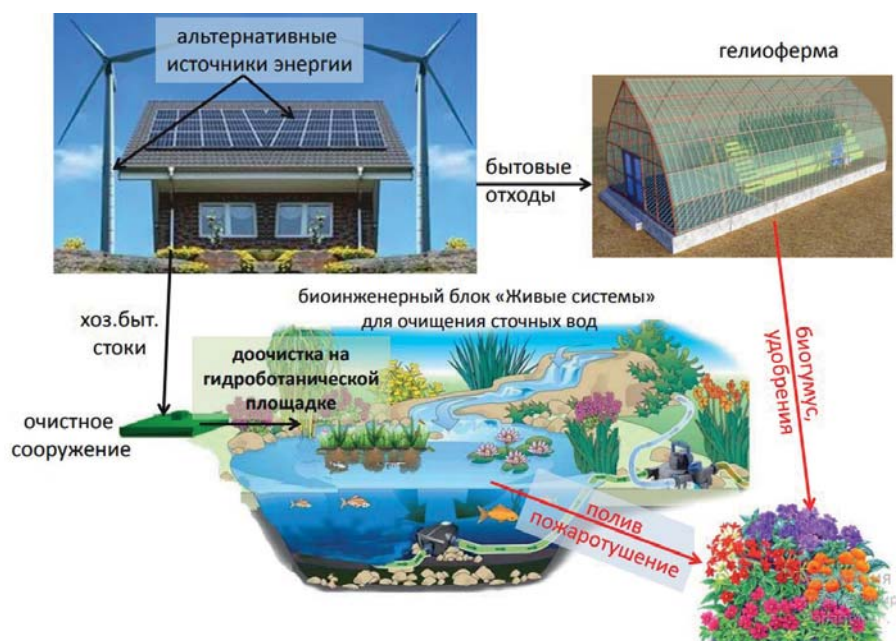
– А к вам может обратиться частное лицо с просьбой спроектировать экологичный дом, чтобы получать энергию от солнца и ветра?

– Да, и такие случаи в нашей практике есть. Например, заказчик построил четырёхэтажный дом, в одной части которого располагалось пространство без перекрытий в виде шахты. Здесь планировалось сделать тропический сад, которому необходим определённый микроклимат, для чего требуется создать температурные и влажностные условия. Этого мы собирались добиться с помощью специальных ламп и датчиков влажности, установленных таким образом, чтобы воссоздать тропическую среду. А режим может поддерживаться с помощью специального приложения.

Наука экобионика стремительно развивается, и, я думаю, в ближайшем будущем экологичные дома и поселения можно будет спроектировать с учётом современных экологических материалов и технических средств.

Беседовала Юлия Юдина

Almost everyone is concerned about the environmental situation on the planet: from scientists and engineers to ordinary schoolchildren. Industrial emissions into the air and water, as well as the accumulation of industrial and domestic waste at landfills are largely the cause of the unfavorable situation in cities. Therefore, artificial reproduction of natural resources and landscapes with the use of not only technical means, but to a large extent bioengineering technology becomes relevant. Sergei Krivitsky, CEO of Ecology and Nature, told us how to clean wastewater with the help of cascade biological ponds, fish and worms, as well as about developments which help to build environmentally friendly houses.



Sergey Krivitsky:

"We introduce innovative bioengineering technologies, with the help of which we clean and rehabilitate water bodies"

– Your company is engaged in water bodies and hydraulic structures, engineering networks, as well as landscaping and planting. Have you recently introduced any new areas of work?

– One of the most promising directions which we actively implement nowadays is cascade ponds for industrial wastewater treatment. Many enterprises simply pour water used in production onto the terrain without recirculating it for technical needs. However, at present, bioengineering technologies, which enable to use natural self-purification of water with the help of plants and microorganisms, actively develop. I am sure that such technologies will be quite relevant for both livestock and poultry farms.

– What do cascade treatment ponds consist of?

– In order to rehabilitate a pond, the necessary hydrobionts (plants and fish, zoo- and phytoplankton) are put in, they clean the drains flowing into the pond. Our company actively uses this technology in city ponds. If we talk about cascade purification of industrial wastewater, we put a particular kind of plants and living organisms into each "aquarium" and the cascades work consistently: the water purifies in one segment, moves to the next, etc. By the way, under certain conditions it is possible to obtain water suitable for drinking. This option of purification will also be useful in not wealthy countries of Africa and Asia, where it is very expensive to build large sewage treatment plants.

– What kind of equipment is required for this?

– Practically none, nature has already given everything to us. The more so since the last 20-30 years in Russia landscape design for greenery and beautification of natural complexes has been rapidly developing. In the Moscow region there are greenhouses not only for garden plants, but also for aquatic plants. We already cooperate with these organizations, buy not only aquatic plants from them, but also fish and invertebrates to form a hydro ecosystem in the pond. It is very important in this approach that the aquatic plants we use multiply quite quickly. Thus, biological ponds become a kind of nursery. It is more difficult to collect zoo- and phytoplankton, but we have already learned how to work with this as well.

– Is it possible to prevent the waste formation in the process of industrial production with the help of vermiculture?

– Scientists have developed a worm-based method of utilizing organic waste called vermiculture. We are also involved in this: we have worms specially bred by domestic biologists. At the moment, we prepare a project of a glass greenhouse inside which worms are kept under certain conditions. They are fed by leftovers from agricultural products, organic waste, etc. The worms recycle the organic matter and turn it into humus, an excellent fertilizer. It is possible to grow vegetables in such greenhouses all year round, and many farmers near Moscow

already do this. By the way, worms can be used not only for purification, but also as a protein, which is widely used in perfumery, cosmetology and as fodder for poultry farms and fish ponds.

Almost all of our technologies are demanded in private households: all the dirty sewage will "go" into the cascade ponds, solar installations can work on the roof of the house, and wind turbines that provide alternative energy can work on the plot.

– Can a private person come to you with a request to design an eco-friendly house to get energy from the sun and wind?

– Yes, we have such cases in our practice. For example, one customer has built a four-storey house, one part of which has a space without ceilings in the form of a well. It was planned to make there a tropical garden which needs a certain microclimate which requires creating certain temperature and humidity conditions. This was going to be achieved by using special lamps and humidity sensors installed in such a way as to simulate the tropical environment. This environment can be maintained by a special application.

The science of ecobionics evolves fast, and I think that in the near future it will be possible to design environmentally friendly houses and settlements based on modern ecological materials and technical means.

The interview was taken
by Yulia Yudina



Александр
ХАБАРОВ,
ООО «АЭП»:

«НАША ТЕХНОЛОГИЯ ИМЕЕТ БЛЕСТЯЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВО ВСЁМ МИРЕ!»

– Александр Николаевич, интерес к проблеме очистки стоков и получению из них полезного продукта появился у команды единомышленников, составляющей костяк коллектива АЭП, более 15 лет назад. А как вы пришли к этой тематике?

– Изначально наша компания «ХимТрейд» занималась поставками минеральных удобрений. В 2010 году она входила в топ-100 динамично развивающихся компаний среднего бизнеса. Тогда фирма представляла собой группу компаний с филиалами в регионах, во главе с основателями – мной и моим родным братом Дмитрием. Тогда и возник вопрос об открытии нового направления бизнеса. Нам предложили инвестировать в экологический проект, связанный с переработкой жидких отходов, так как этому вопросу в мире уделяется минимальное внимание: все силы брошены на переработку твёрдых видов отходов.

Начались разработки инновационной технологии в компании «ХимТрейд», но, так как направление было совсем не «химическое», скорее наоборот, мы решили открыть фирму с адекватным для деятельности названием «Альтернативные экологические проекты».

– Вы являетесь также соучредителем группы компаний «Жигулёвские удобрения», а чем она занимается?

– ГК «Жигулёвские удобрения» была создана, когда у нас сложилась новая стратегия ведения бизнеса: отказ от всего «химического» в пользу экологически полезного. И на сегодня в ГК «Жигулёвские удобрения» входящая в её состав компания «АЭП» занимает нишу производителя оборудования для производства комплексов по переработке жидких отходов, а также оборудования по производству органических удобрений.

– *Идея создания комплексов по переработке бытовых и промышленных отходов и стоков с получением удобрений или другого полезного продукта буквально витает в воздухе ещё с 1960-х годов, то есть с тех пор, как человечество стало задумываться над проблемами экологии. Неужели вы оказались первыми в мире, кто предложил недорогую и эффективную технологию для решения этой проблемы? В чём её суть и уникальность? Есть ли аналоги?*

– За основу нашей технологии как раз и была взята разработка советских учёных ещё 1960-х годов, которая так и не была доведена до промышленного применения в связи с развалом СССР. Остались только лабораторные образцы и теоретические заключения. Мы продолжили их дело и довели его до уровня промышленного применения.

Статистики подсчитали, что к концу 2020 года на планете Земля будет проживать без малого 7 858 773 000 человек, а также – 1,3 млрд коров, 667,6 млн свиней и 21,4 млрд кур, разведённых человечеством для собственных нужд. Если учесть, что все эти миллиарды живых существ должны чем-то питаться и потом они, увы, производят органические отходы (а люди – ещё и массу неорганических), становится очевидной обоснованность опасений «отца» ядерной физики Нильса Бора, сказавшего: «Человечество не погибнет в атомном кошмаре – оно задохнётся в собственных отходах». Но Homo sapiens потому и зовётся «человеком разумным», что способен решать проблемы с помощью интеллекта, который и помог ему стать самым распространённым млекопитающим на родной планете. С помощью разума мы в целом успешно решаем проблему голода, однако настало время всерьёз задуматься о преодолении проблемы, о которой ещё в 1949 году предупреждал Нильс Бор. И конечно, находятся люди, которые не только над ней задумываются, но и предлагают эффективные решения. Об этом мы беседовали с Александром Хабаровым, генеральным директором ООО «Альтернативные экологические проекты» (АЭП) и соучредителем ГК «Жигулёвские удобрения».

Работа нашего оборудования основана на принципе вращающегося магнитного поля, внутри которого происходят физико-химические процессы, которые в природе несовместимы. Открыл его ещё Никола Тесла, и это не секрет. Просто нужно было эти четыре процесса между собой «подружить», чтобы их воздействие на обрабатываемую среду было продуктивным. И у нас это получилось.

– *Запатентована ли ваша технология? И как вы полагаете, насколько она защищена от незаконного копирования?*

– Да, у нас два патента. На полезную модель (оборудование) № 144133 и на технологию № 2546168. Любая технология или оборудование (изделие), если они не имеют практического применения либо спроса, сколько их не прячь за патентами, ничтожны. Поэтому целью нашей компании является масштабирование нашей технологии, доступность для всех, кому важно сохранение экологии.

– *Ваш проект заключается в создании стационарных и мобильных комплексов по переработке отходов с возможностью получения очищенной воды, органических удобрений или почвогрунтов. Расскажите подробнее о получаемых продуктах. Каковы их свойства? Где могут применяться эта*

вода, эти удобрения и грунты? Кроме них, в процессе очистки можно получать редкоземельные и драгоценные металлы. Возможно, по данному аспекту существуют какие-то законодательные проблемы?

– Главный пробел не в законодательстве, а в головах чиновников, реагирующих на инновации как на что-то запрещённое. Да и банки не инвестируют в производство, тем более в инновации.

Между тем наша технология решает сразу две проблемы в сельском хозяйстве: для животноводов – с отходами, для растениеводов – с восстановлением плодородия почв. Совместно с Самарской сельскохозяйственной академией нами разработан «Замкнутый цикл в с/х», позволяющий объединить обе отрасли для решения этих проблем. В процессе переработки отходов животноводства по нашей технологии получают воду, очищенную до нормативов ПДК, которую можно вторично вернуть на производство, и органические удобрения в соответствии с ГОСТом, которых так не хватает растениеводам.

Такая же проблема стоит у коммунальщиков. Воду очищают по старым традиционным технологиям, но при этом получают токсичный ил, который просто вывозят на полигон, где он загрязняет почву. В нашем случае ил после обработки не токсичен, лишён патогенной микрофлоры и может использоваться как почвогрунт для служб озеленения и рекультивации (но не для сельского хозяйства). Сегодня землю для этих целей привозят с полей сельскохозяйственно-го назначения.

– Какого рода отходы и стоки годятся для такой обработки?

– Технология показала рациональность своего практического применения на коммунальных и сельскохозяйственных стоках. В этих сферах мы и работаем. Параллельно ведутся работы по адаптации нашей технологии к сложным промышленным стокам, с возможностью выделения из них редкоземельных металлов и других ценных элементов.

– Безусловно, такая инновация приносит колоссальную пользу экологии; а с точки зрения экономики насколько это выгодно?

– По статистике, 9 из 10 предприятий малого и среднего бизнеса не в состоянии решить вопрос с утилизацией отходов из-за дороговизны традиционного оборудования. При минимальных денежных затратах можно получить наш комплекс, решающий эту проблему. На переработку 1 м³ стока тратится не более 10 руб.

– Что представляет собой подобный мобильный комплекс? А стационарный? Какова их производительность?

– Мобильный комплекс рассчитан на переработку стока объёмом не более 10 м³/час. Он имеет компактные размеры, подходит как совместное решение для нескольких мелких фермерских хозяйств или для переработки коммунальных стоков на небольших предприятиях (вахтовые посёлки, сезонные базы отдыха и т. д.).

Стационарный комплекс имеет модульное строение, что позволяет без кардинальных изменений в проекте очистных сооружений предприятия увеличивать объём переработки от 20 до 200 м³/час. Комплексов большей производительности пока не делали, хотя теоретически это возможно.

– Сколько ваших установок (а также где и какие) уже работает на сегодняшний день? И сколько планируется запустить в ближайшем будущем?

– В городе Жигулёвске Самарской области комплекс по производству органических удобрений работает с 2013 года. Во Вьетнаме построен и работает крупный комплекс по производству органических удобрений и готов к строительству ещё один. Готов к отправке в Сербию комплект оборудования по очистке коммунальных стоков. Этот проект курируется сербским правительством. В 2021 году планируется строительство крупного комплекса в Краснодарском крае.

– Известно, что спрос на органические удобрения в мире растёт, и всё же: кто ваши потребители-покупатели, сегодняшние и потенциальные?

– К сожалению, основные наши покупатели находятся за границей: мы видим проявление к нашей технологии активного интереса представителей самых разных стран. Оказалось, что там люди больше заботятся о производстве здоровой пищи и об экологии в целом.

Но после недавно внесённых изменений в законы и ужесточения ответственности за нарушение экологических норм наши российские производители начинают искать пути решения данной проблемы. Мы готовы им в этом помочь.

– В чём вы видите миссию своей компании?

– Мы стремимся оставить позитивный след в жизни, делая Землю чище и помогая людям решать их проблемы, значимые для экологии, при минимальных затратах.

– Каковы перспективы развития вашего бизнеса в родном регионе, стране, мире?

– Наша технология и, как следствие, наш бизнес имеют блестящие перспективы во всём мире! Пока на планете существует жизнь, все без исключения организмы будут нуждаться в пище, а человеческая цивилизация и общество будут стремиться накормить людей, численность которых возрастает. И для этого они продолжат развивать животноводство и птицеводство, отходы от которых мы можем эффективно перерабатывать, и растениеводство, которому необходим наш продукт. А потому наша технология будет актуальна до тех пор, пока её не сменят ещё более совершенные, а это может произойти очень скоро.

Беседовала Елена Александрова





Alexander Khabarov,
AEP LLC:

**"Our technology has
brilliant prospects
worldwide!"**

It was estimated that by the end of 2020 the Earth would be inhabited by almost 7,858,773,000 people, as well as 1.3 billion cows, 667.6 million pigs and 21.4 billion chickens bred by mankind for their own needs. If we consider that all these billions of living beings have to eat something and then they, alas, produce organic waste (while humans also produce non-organic waste), the feasibility of the fear of Niels Bohr, the "father" of nuclear physics, who said: "Humanity will not perish in an atomic nightmare – it will suffocate in its own waste" becomes evident.

Still, Homo Sapiens is interpreted as "an intelligent human" which means that all problems are dealt with by means of intelligence, which has helped a human to become the most widespread mammal on the native planet. By using intelligence, we have been generally successful in solving the problem of hunger, but it is time to think seriously about overcoming the problem that Niels Bohr warned about back in 1949. Of course, there are people who not only think about it, but also offer effective solutions. We talked to Alexander Khabarov, CEO of Alternative Environmental Projects (AEP), Co-Founder of Zhigulyovsky Fertilizers Group of Companies, about it.

– Mr. Khabarov, the interest in the problem of wastewater treatment and obtaining a useful product from it appeared more than 15 years ago in the team of like-minded people who compose the backbone of the AEP team. And how did you come to this subject?

– Initially ChemTrade, the company of ours, was engaged in supply of mineral fertilizers. In 2010 it was one of the top 100 fastest growing medium-sized companies. At that time the firm was represented by a group of companies with subsidiaries in the regions, headed by the founders – my brother Dmitriy and I. That is when the idea of opening a new line of business emerged. We were offered to invest in an ecological project related to the recycling of liquid waste, because this issue received poor attention in the world: all efforts were thrown on the processing of solid types of waste.

We started to develop the innovative technology in the ChemTrade company, but as the direction was not "chemical" at all, rather the opposite, we decided to open a company with an appropriate name for the activity – "Alternative Environmental Projects."

– You are also a co-founder of Zhigulyovsky Fertilizers Group of Companies, and what is it engaged in?

– Zhigulyovsky Fertilizers Group of Companies was established when we developed a new strategy of doing business: abandoning everything "chemical" in favor of ecologically beneficial things. Today the member company of Zhigulyovsky Fertilizers Group of Companies, AEP, occupies the niche of a producer of equipment for the construction of liquid waste recycling complexes, as well as equipment for the production of organic fertilizers.

– The idea of creating complexes to recycle household and industrial waste and sewage to obtain fertilizers or other useful product is literally in the air since the 1960s, since the mankind began to think about environmental problems. Were you the first in the world to offer an inexpensive and effective technology to solve this problem? What is its essence and uniqueness? Are there any analogues?

– Actually, the basis of our technology was formed by the development of Soviet scientists of the 1960s which was never brought to industrial application due to the collapse of

the USSR. Laboratory samples and theoretical conclusions were all that remained. We continued their work and brought it to the level of industrial application. The work of our equipment is based on the principle of the rotating magnetic field, inside which happen physical and chemical processes that are not compatible in the nature. This was invented by Nikola Tesla, and it is not a secret. We just needed to "friend" these four processes so that their effect on the treated environment would be fruitful. And we succeeded.

– Is your technology patented? How secure do you think it is against illegal copying?

– Yes, we have two patents. For the useful model (equipment) № 144133 and for the technology № 2546168. Any technology or equipment (product), if it has no practical application or demand is worthless, whatever it is hidden behind a patent. Therefore, the goal of our company is to scale our technology and make it available to everyone who cares about saving the environment.

– Your project is to create stationary and mobile recycling complexes with the option of obtaining purified water, organic fertilizers or soils. Tell us more about the resulting



products. What are their properties? Where can this water, these fertilizers and soils be used? Apart from them, in the process of purification you can get rare-earth minerals and precious metals. Perhaps there are some legislative problems on this aspect?

– The main gap is not in the legislation, but in the heads of officials, who react to innovations as to something forbidden. Banks do not invest in production, all the more so in innovations.

Meanwhile, our technology solves two problems in agriculture at once: for livestock farmers – with cattle wastes, for crop growers – with the restoration of soil fertility. Together with the Samara State Agricultural Academy we have developed a “Closed Loop in Agriculture”, which allows to combine both industries for solution of these problems. During the processing of animal waste based on our technology one gets the water purified to the MAC standards, which can be recycled for production, and organic fertilizers that meet GOST requirements and needed by farmers.

The same problem is faced by the municipal utilities. Water is treated according to the old traditional technologies, but in this case, they get toxic sludge, which is simply transported to the landfill, where it contaminates the soil. And if we speak about our technology, the sludge after treatment is not toxic, it is deprived of pathogenic microflora and can be used as a soil for environmental services and recultivation (but not for farming). Today, the soil for these purposes is brought from agricultural fields.

– What kind of waste and runoff is suitable for such treatment?

– The technology has shown the rationality of its practical application on municipal and agricultural wastewater. This is the sphere in which we work. In parallel, we are engaged

in adapting our technology to complicated industrial effluents, with the possibility of separating rare-earth minerals and other valuable elements from them.

– Of course, such innovation brings enormous benefits to the environment; but in terms of economics, how profitable is it?

– According to statistics, 9 out of 10 small and medium-sized businesses are not able to solve the issue of waste disposal due to the high cost of traditional equipment. One can get our complex at minimal monetary costs, to solve this problem. It costs no more than 10 rubles to process 1 m³ of waste.

– What such mobile complex represents itself? And what about a stationary one? What is their productivity?

– The mobile complex is designed to process waste of no more than 10 cubic meters per hour. It has compact dimensions, it is suitable as a joint solution for several small farms or for the processing of municipal wastewater at small enterprises (workers' settlements, seasonal recreation centers, etc.).

Stationary complex has a modular structure, which allows to increase the volume of processing from 20 to 200 m³/hr without radical changes in the design of sewage treatment plants. We have not made complexes of higher capacity yet, although theoretically it is possible.

– How many (and where and what) of your facilities are already in operation today? How many of them are planned to be launched in the nearest future?

– In the city of Zhigul'yovsk in the Samara region there is an organic fertilizer production complex that has been operating since 2013. A large complex for the production of organic fertilizers has been built and operates in Vietnam, and one more is prepared for construction. A set of equipment for municipal wastewater treatment is ready for shipment to Serbia.

This project is supervised by the Serbian government. The construction of a large complex in the Krasnodar region is planned for 2021.

– It is known that the demand for organic fertilizers in the world is growing, and yet: who are your consumers, both current and potential?

– Unfortunately, our main buyers are located abroad: we see that our technology has attracted a lot of interest from representatives of various countries. It turns out that people there are more concerned about the production of healthy food and the environment in general.

But after the new amendments to the laws and stricter liability for violating environmental norms, the Russian manufacturers begin to look for ways to solve this problem. We are ready to help them in this.

– What do you see as your company's mission?

– We strive to leave a positive footprint in life, making the Earth cleaner and helping people solve their environmentally significant problems at minimal cost.

– What are the prospects for the development of your business in your home region, country, and the world?

– Our technology and, as a consequence, our business has brilliant prospects all over the world! As long as there is life on the planet, all organisms without exception will need food, and the human civilization and society will strive to feed the increasing number of people. In order to do this, they will continue to develop animal and poultry breeding, the waste from which we can effectively recycle, as well as crop farming, which also needs our product. This is why our technology will be relevant until it is replaced by even more advanced ones, which may not happen for a long time.

**The interview was taken
by Elena Alexandrova**



Россия – Азербайджан: динамика положительная!

В Москве прошёл первый форум «Азербайджан – Россия: экономическая дипломатия и стратегия партнёрства», организованный Торговым представительством Азербайджанской Республики в Российской Федерации и журналом Russian Business Guide при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ.

Форум проходил 8 декабря 2020 года в формате офлайн- и онлайн-конференций. Как отметил вице-президент ТПП РФ Максим Фатеев, взаимный товарооборот между Россией и Азербайджаном несколько лет показывал положительную динамику, однако за девять месяцев с начала пандемии он снизился на 5%. «Но в ближайшем будущем мы постараемся восстановить и повысить товарооборот между нашими странами», – пообещал Максим Альбертович.

К участникам форума с приветственным словом обратился Чрезвычайный и Полномочный Посол Азербайджанской Республики в РФ Полад Бюльбюль оглы – дипломат и политик, а ещё любимый в России со времён СССР певец, композитор, киноартист.

Он подчеркнул особую важность мероприятия и отметил: хотя пандемия и нарушила многие планы, но экономическое взаимодействие между нашими странами продолжает успешно развиваться. Обратил Полада внимание и на роль Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, на работу, проводимую на уровне парламентов и посольств обоих государств, а также на деятельность Торгового представительства Азербайджана в России, которое делает всё возможное для развития экономических связей и увеличения товарооборота.

Посол отметил также работу международного транспортного коридора «Север–Юг» и напомнил об открытии в конце прошлого года нового автомобильного моста через реку Самур, построенного за очень короткие сроки по совместной инициативе президентов Азербайджана и России. Мост через Самур создаёт новые перспективы для интенсификации международных грузоперевозок. По словам Полада Бюльбюль оглы, взаимный интерес диктуется не только географией наших стран, но и высоким уровнем двусторонних отношений, охватывающих практически все сферы, включая политическое, торгово-экономическое, социальное, культурное, гуманитарное и научно-техническое сотрудничество. Дипломат выразил надежду, что и нынешний новый форум станет ещё одной важной площадкой, направленной на расширение двусторонних экономических связей во благо народов наших стран.

В мероприятии приняли участие крупные бизнесмены, руководители, чиновники, представители СМИ Азербайджана и России.



Помимо логистики, товаров и финансов, на форуме обсуждали и культурный диалог между странами.

Как точно заметила одна из участниц, доктор биологических наук, генеральный директор АО «БИОМИР сервис» Надежда Перова, «этот форум собрался не для галочки: здесь встретились люди, которые действительно заинтересованы в сотрудничестве и могут помочь друг другу».

Впрочем, лучше всего об этом сказали они сами.

Руслан Алиев, торговый представитель Азербайджанской Республики в РФ:

«Между Азербайджаном и Россией всегда было, есть и будет стратегическое партнёрство и сотрудничество, основанное на доверии, дружбе и вековых традициях. Хорошие торговые отношения между нашими странами также складывались издревле.

В этом году Торговое представительство АР в РФ продолжило активную деятельность по продвижению азербайджанской продукции на российский рынок. Бизнес-клуб работал в режиме онлайн. С апреля по сентябрь было проведено десять онлайн-заседаний, посвящённых сотрудничеству Азербайджана и России в различных отраслях.

Моя основная задача как торгпреда – опираясь на созданную лидерами двух стран платформу сотрудничества, содействовать дальнейшему развитию торгово-экономических отношений между Азербайджаном и Россией.

Исторически Азербайджан экспортирует в РФ свежие овощи и фрукты, бакалею. Но за последние годы мы видим наращивание поставок промышленной продукции. Что касается финансового сектора, в последние годы Азербайджан активно участвует в инвестировании в РФ. Посредством своего нефтяного фонда он является одним из акционеров ВТБ-банка. Большие суммы инвестированы в отели, магазины, торговые центры. Наше эконо-

мическое сотрудничество складывалось десятилетиями».

Вадим Винокуров, председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа»:

«Задача издания Russian Business Guide – представить инвестиционные возможности России и других стран, показать деятельность иностранных компаний в РФ, лучшие практики международного взаимодействия. И сотрудничество по деятельности Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в России – продолжение общей концепции Russian Business Guide: способствовать выстраиванию международного бизнес-сотрудничества. Такая задача поставлена перед журналом ТПП РФ. Возможно, форуму стоит расширить свою географию, рассмотрев сотрудничество России, Азербайджана, Ирана и Турции. С учётом уникального месторасположения Азербайджанской Республики она может стать воротами к сотрудничеству с другими странами».

Юсиф Абдуллаев, глава Фонда поощрения экспорта и инвестиций в Азербайджане:

«AZPROMO, являясь уникальным «единым окном», консультирует иностранные компании, заинтересованные в изучении и использовании инвестиционных возможностей в Азербайджане. И наши усилия приносят свои ощутимые плоды.

Россия для Азербайджана является партнёром № 1 по импорту и приоритетным партнёром по экспортным направлениям».

Руслан Мирсаяпов, торговый представитель РФ в АР:

«Азербайджанский рынок традиционно представляет значительный интерес для российских экспортёров. В Торгпредство России в Азербайджане ежедневно поступают обращения от представителей

деловых кругов России с предложениями на поставку товаров и услуг, запросами на поиск азербайджанских партнёров и дистрибьюторов. Особую роль в установлении прямых контактов играют субъекты Российской Федерации. В 2020 году свыше 20 российских регионов провело бизнес-встречи и презентации своего экспортного потенциала для азербайджанских деловых кругов, в основном в онлайн-формате.

Юрий Данилов, исполнительный директор Российско-азербайджанского делового совета:

«Деятельность государственных структур и России, и Азербайджана поддерживают общественные объединения бизнеса, деловые советы. Целями создания Российско-азербайджанского делового совета являются расширение и развитие деловых контактов и взаимовыгодного сотрудничества между российскими и азербайджанскими предпринимателями, продвижение российского бизнеса на рынки Азербайджана и привлечение азербайджанских инвестиций в Россию. И эта работа проходит в целом успешно!»

Асланбек Мамхегов, руководитель ключевых проектов группы компаний «Юнимед»:

«Мы хотели бы тесно сотрудничать с крупными медицинскими компаниями, не вторгаясь напрямую на внутренний рынок Азербайджана. Предоставлять им возможность успешно продвигать продукцию группы компаний «Юнимед»: это и современные вакуумные средства взятия крови, и диагностические приборы собственного производства, и реагенты, значительно дешевле зарубежных аналогов. Всё это, безусловно, создаёт большой потенциал для сотрудничества».

Андрей Толстиков, заместитель председателя комиссии по развитию региональных институтов ТПП РФ:

«В целом Московская область и Азербайджан сотрудничают в рамках международных соглашений с 2002 года. Мы видим рост импорта и экспорта, которые сейчас инвестируются в объёме 348 млн долларов. С этой закавказской республикой сейчас работают 17 компаний из Московской области. В Азербайджан из России поставляется в основном продукция для железной дороги: вагоны, запчасти. А получаем мы из республики алюминий. Работает также семь совместных предприятий. В общем – динамика положительная!»

Рафаэль Аббасов, заместитель председателя правления Банка «МБА-Москва»:

«Наш банк – дочерняя компания банковской группы «МБА». Головная организация располагается в Азербай-

джане и является крупнейшим государственным банком в республике. Основными его задачами в России являются расширение географии деятельности и бизнеса группы «МБА», развитие торгово-экономических взаимоотношений Азербайджана и России, обслуживание большого числа выходцев из АР, проживающих в РФ, а также реализация межправительственных соглашений. В рамках работы нашей банковской группы мы оказываем полный спектр услуг по внешней экономической деятельности субъектов ВЭД.

Надо отметить, что торговый оборот между нашими странами по итогам девяти месяцев 2020 года составил, несмотря на пандемию, 2 млрд долларов, 30% этого товарооборота проходит через банковскую группу «МБА».

В Москве мы представили IT-платформу ARD (Azeri-Russian Desk), в рамках неё можно будет получить не только классические банковские услуги, но и смежные сервисы, которыми легко и удобно пользоваться представителям бизнеса».

Нури Гулиев, представитель экспортного центра России в Азербайджане:

«Группа компаний Российского экспортного центра действует как специализированная организация, представляющая «единое окно» для работы с экспортёрами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, имеет стратегические цели по расширению зоны своего присутствия в формате представительств РЭЦ. С открытием точки присутствия РЭЦ в Азербайджане у российских экспортёров появится ряд новых возможностей для более эффективной интеграции в экспортный процесс».

Елена Мякотникова, корпоративный директор АСИ:

«АСИ – «агент изменений», работающий вместе с лидерами над масштабными инициативами и объединяющий усилия общества, бизнеса и государства. Агентство поддерживает международные инициативы российского предпринимательства, в российско-азербайджанских отношениях в том числе».

Руслан Байрамов, президент фонда «Диалог культур – единый мир», основатель парка «Этномир»:

«Азербайджан издавна и экономически, и культурно тяготеет к России.

В республике функционирует более 300 школ, где занятия ведутся на русском языке для 80 тысяч учащихся. В 2008 году в Баку был открыт филиал МГУ. В других вузах республики русский язык включён в число обязательных программ.

Обе страны – Россия и Азербайджан – мультикультурны, многие народы называют их своей родиной. В 2020 году в парке

«Этномир» мы открыли школу, в которой могут учиться граждане и Азербайджана, и России.

В наступившем году планируем установить в Баку памятник Юрию Гагарину.

И уже в конце января в «Этномире» состоится открытие павильона Азербайджанской Республики. Здесь также готовится стратегическая сессия «Деловое сотрудничество Азербайджана и России», запланированная торгпредством. К мероприятию планируют присоединиться чиновники, предприниматели, общественные деятели.

А по окончании пандемии, уверены, восстановится туризм – обратный вектор экономики обмена. Для этого есть огромные возможности. Торговые представительства и журнал Russian Business Guide готовы содействовать тому, чтобы азербайджанцы продолжали делать бизнес в России, а россияне открывали для себя Азербайджан.

А моя давняя мечта – строительство большого дома Азербайджана на территории «Этномира».

В завершение форума были награждены дипломами и памятными статуэтками компании, внёсшие большой вклад в развитие делового сотрудничества между Азербайджаном и Россией.

Сотрудничество это имеет глубинные корни: исторические летописи, начиная с XII века, свидетельствуют о контактах купцов Руси и Азербайджана. В 1563 году Иван Грозный отдельным указом разрешил азербайджанским купцам жить и торговать в Москве, Астрахани, Казани и других городах. Вхождение азербайджанских ханств в состав Российской империи историками ныне трактуется как добровольное воссоединение народов. Два последних столетия Азербайджан входил в состав сначала Российской империи, а затем Советского Союза. Последний период сыграл, безусловно, положительную роль в экономическом, социальном и культурном развитии Азербайджана, и в стране ещё сильна память об этом.

Дипломатические отношения между АР и РФ были установлены 4 апреля 1992 года. И конечно, как и любые отношения, за прошедшие почти 30 лет они переживали и взлёты, и падения, и ровные позитивные периоды, но одно очевидно: и руководители государств, и представители бизнеса, культуры, и обычные граждане постоянно ищут синергетические возможности для совместной работы, именно этим объясняется возросшая частота контактов, диалога на всех уровнях. Иначе и нельзя в современном глобальном мире добрым соседям! Первый форум «Азербайджан – Россия: экономическая дипломатия и стратегия партнёрства» – отличное тому подтверждение, и надо надеяться, этой инициативе суждена долгая жизнь».

Russia – Azerbaijan: the dynamics is positive!

The first forum “Azerbaijan – Russia: economic diplomacy and partnership strategy”, organized by the Trade Representation of Azerbaijan in the Russian Federation and the Russian Business Guide magazine with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, was held in Moscow.



The forum was held on December 8, 2020 in the offline and online conferencing formats. According to Vice-President of CCI RF Maxim Fateyev, the mutual trade turnover between Russia and Azerbaijan showed positive dynamics for several years, however during the nine months since the beginning of the pandemic it decreased by 5%. “In the near future we will try to restore and increase the trade turnover between our countries,” promised Mr. Fateyev.

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation Polad Bülbüloğlu, a diplomat and a politician, as well as a singer, a composer, and a movie actor, who has been appreciated in Russia since the Soviet times, addressed to the forum participants with a welcoming speech.

He stressed the special importance of the event and said that although the pandemic disrupted many plans, the economic cooperation between the two countries continues to flourish. Polad also paid attention to the role of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation, the efforts made at the level of the parliaments and embassies of both countries, as well as the activities of the Trade Representation of Azerbaijan in Russia, which does everything possible to develop economic relations and increase trade turnover.

The ambassador also emphasized the work of the North-South international transport corridor and reminded of the opening of a new automobile bridge over the Samur River built in a very short time at the joint initiative of the presidents of Azerbaijan and Russia. The bridge across the Samur River opens new prospects for intensification of international cargo transportation. According to Mr. Bülbüloğlu’s words, the mutual interest is dictated not only by the geography of the two countries, but also by the high level of bilateral relations, which cover almost all spheres, including political, trade-

economic, social, cultural, humanitarian and scientific-technical cooperation. The diplomat expressed the hope that this new forum would also become another important platform aimed at expanding bilateral economic cooperation for the benefit of the peoples of the two countries.

Major businessmen, executives, officials, and media representatives from Azerbaijan and Russia took part in the event.

Along with logistics, goods and finances, the forum also discussed the cultural dialogue between the countries.

As it was accurately noted by one of the participants, Ph. D. in Biology, CEO of JSC BIOMIR Service, Nadezhda Perova, “this forum was organized not for the sake of appearances: people who are really interested in cooperation and can help each other have met here.”

Actually, they say it best themselves.

Ruslan Aliyev, Trade Representative of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation:

“There has always been and will always be a strategic partnership and cooperation between Azerbaijan and Russia, based on trust, friendship and centuries-old traditions. Good trade relations between our countries have also existed since ancient times.

This year the Trade Representation of Azerbaijan in the Russian Federation continued its active work on promotion of Azerbaijani products to the Russian market. The business club worked online. From April to September there were ten online meetings on cooperation between Azerbaijan and Russia in various sectors.

My main task as a trade representative is to promote further development of trade and economic relations between Azerbaijan and Russia on the basis of the platform for cooperation created by the leaders of the two countries.

Historically, Azerbaijan exports fresh fruits and vegetables and groceries to Russia.

But in recent years we have seen an increase in the supply of industrial products. As for the financial sector, Azerbaijan has been participating actively in investments in Russia in recent years. Through its oil fund it has become one of shareholders of the VTB Bank. It has invested significant amounts in hotels, stores and trade centers. Our economic cooperation has been formed for decades.”

Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of BUSINESS-DIALOG MEDIA:

“The mission of the Russian Business Guide magazine is to present investment opportunities in Russia and other countries, to show the activities of foreign companies in the Russian Federation and to present the best practices of international cooperation. Collaboration on the activities of the Business Club of the Trade Representation of Azerbaijan in Russia is a continuation of the general concept of the Russian Business Guide: to contribute to the development of international business cooperation. Such task is set before the magazine of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. Perhaps the forum should expand its geography, looking at the cooperation between Russia, Azerbaijan, Iran and Turkey. Considering the unique location of the Republic of Azerbaijan, it can become a gateway to cooperation with other countries.”

Yusif Abdullayev, Acting President of Export and Investment Promotion Foundation in Azerbaijan:

“AZPROMO, as a unique “one-stop shop”, consults foreign companies interested in exploring and using investment opportunities in Azerbaijan. Our efforts bear very tangible results.

Russia is partner number 1 for Azerbaijan on imports and a priority partner for exports.”

Ruslan Mirsayapov, Trade Representative of the Russian Federation in the AR:

"Azerbaijani market is traditionally of great interest for Russian exporters. The Russian Trade Representation in Azerbaijan receives applications from representatives of Russian business circles every day with proposals for supplies of goods and services, requests for search of Azerbaijani partners and distributors. A special role in establishing direct contacts is played by the subjects of the Russian Federation. In 2020 more than 20 Russian regions held business meetings and made presentations of their export potential for Azerbaijani business circles, mainly in the online format."

Yuri Danilov, Executive Director of the Russian-Azerbaijani Business Council:

"The activities of governmental structures in both Russia and Azerbaijan are supported by civic business associations and business councils. The objectives of the Russian-Azerbaijani Business Council have been to expand and develop business contacts and mutually beneficial cooperation between Russian and Azerbaijani entrepreneurs, the promotion of Russian business to the Azerbaijani markets and attracting Azerbaijani investment to Russia. And this work is going on successfully in general!"

Aslanbek Mamhegov, Head of key projects of the Unimed group of companies:

"We would like to work closely with major medical companies without directly penetrating the Azerbaijani domestic market. We will give them an opportunity to effectively promote Unimed Group's products, such as modern vacuum devices for blood collection, our own diagnostic instruments, and reagents, which are much cheaper than their foreign analogues. All this, of course, creates great potential for cooperation."

Andrey Tolstikov, Deputy Chairman of the Commission for the Development of Regional Institutions of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation:

"In general Moscow region and Azerbaijan cooperate within the framework of international agreements since 2002. We see the growth of imports and exports, which are now invested in the amount of 348 million dollars. Seventeen companies from the Moscow region work with this Transcaucasian republic. Russia exports to Azerbaijan mainly products for railroads: cars and spare parts. And we get aluminum from the republic. There are also seven joint ventures. All in all, the dynamics is positive!"

Rafael Abbasov, Chairman of the Deputy Board of Bank IBA-Moscow:

"Our bank is a subsidiary of the IBA banking group. The head organization

is located in Azerbaijan; it is the largest state-owned bank in the republic. Its main objectives in Russia are expansion of the geography of activities and business of the IBA group, the development of trade and economic relations between Azerbaijan and Russia, servicing a large number of natives of Azerbaijan residing in Russia, as well as the implementation of intergovernmental agreements. Within the framework of our banking group, we provide comprehensive services on foreign economic activity of the subjects of foreign economic activity.

It should be noted that trade turnover between the two countries for the first nine months of 2020 amounted, despite the pandemic, to two billion dollars, and 30% of this turnover pass through the IBA Banking Group.

We presented in Moscow ARD (Azeri-Russian Desk) IT platform which can provide not only standard banking services, but also related services which are convenient and easy to use for business representatives."

Nuri Guliyev, Representative of the Russian Export Center in Azerbaijan:

"The group of companies of the Russian Export Center acts as a specialized organization, representing a "one-stop shop" to work with exporters in the field of financial and non-financial measures of support, it has strategic goals to expand the area of its presence in the format of representative offices of the REC. With the opening of the point of presence of the Russian Export Center in Azerbaijan, Russian exporters should have a number of new opportunities for more effective integration into the export process."

Elena Myakotnikova, Corporate Director of ASI:

"ASI is an "agent of change," working together with leaders on large-scale initiatives and integrating the efforts of society, business and the state. The Agency supports international initiatives of Russian entrepreneurship, including Russian-Azerbaijani relations."

Ruslan Bayramov, President of Dialogue of Cultures – United World, Founder of Educational Tourist Center and Ethnographic Park Museum ETNOMIR:

"For a long time, Azerbaijan has been gravitating economically and culturally towards Russia.

There are more than 300 schools in the republic where lessons are held in Russian for 80 thousand pupils. In 2008 a branch of Moscow State University was opened in Baku. The Russian language is included in the number of obligatory programs in other higher education institutions of the republic.

Both countries – Russia and Azerbaijan – are multicultural and many peoples call them their homeland. In 2020 we opened a school in ETNOMIR, where citizens of both Azerbaijan and Russia can study.

This year we plan to erect a monument to Yuri Gagarin in Baku.

And at the end of January 2020, ETNOMIR opened a pavilion of the Republic of Azerbaijan. The strategic session "Business cooperation between Azerbaijan and Russia", planned by the Trade Representation, was also prepared here. The event was attended by officials, businessmen and public figures.

Once the pandemic is over, we are sure that tourism will be restored as the reverse vector of the economy of exchange. There is a huge opportunity for this. Trade Representations and the Russian Business Guide magazine are ready to support Azerbaijanis to continue doing business in Russia, and Russians to explore Azerbaijan.

My long-time dream is to build a big Azerbaijani house on the territory of ETNOMIR.

At the end of the forum the companies which contributed much to the development of business cooperation between Azerbaijan and Russia were awarded diplomas and memorable statuettes.

This cooperation has deep roots: historical chronicles from the twelfth century testify about the contacts between merchants of Russia and Azerbaijan. In 1563, Ivan the Terrible by separate decree allowed Azerbaijani merchants to live and trade in Moscow, Astrakhan, Kazan and other cities. The inclusion of Azerbaijani khanates into the Russian Empire is now interpreted by historians as a voluntary reunification of peoples. For the last two centuries, Azerbaijan has been part of the Russian Empire, and then the Soviet Union. The latter period certainly played a positive role in the economic, social and cultural development of Azerbaijan, and the memory of this in the country is still very vivid.

Diplomatic relations between the Azerbaijan Republic and the Russian Federation were established on April 4, 1992. Like all relations, they have experienced both ups and downs and smooth positive periods over the past 30 years, but one thing is clear: the leaders of states, and representatives of business and culture, and ordinary citizens constantly seek synergistic opportunities for joint work, and this explains the increased frequency of contacts and dialogue at all levels. The good neighbors of the modern global world cannot have it any other way! The First Forum "Azerbaijan – Russia: Economic Diplomacy and Partnership Strategy" is an excellent confirmation of this, and I hope that this initiative foresees a long life."

Prepared by Elena Alexandrova



В парке культуры и образования «Этномир» ОТКРЫЛСЯ ПАВИЛЬОН АЗЕРБАЙДЖАНА

Торговый представитель Азербайджана в России Руслан Алиев, выступая, сказал, что сотрудничество между регионами Азербайджана и России имеет большой потенциал. По его словам, особое внимание уделяется отношениям с регионами, подписавшими межправительственное соглашение с Азербайджаном.

Регионы России также намерены наладить широкие связи с бизнес-сообществом нашей страны через бизнес-ассоциации и бизнес-миссии. Торговый представитель отметил, что в ходе его визитов в более чем 25 регионов России за последние два года были проведены презентации экономического потенциала Азербайджана на различных международных мероприятиях и инвестиционных форумах.

В ходе встречи обсуждались вопросы, связанные с продвижением азербайджанских вин, принятием плана мероприятий по увеличению экспортного потенциала консервированных фруктов и овощей, а также сельскохозяйственной продукции, расширением совместного производства, продвижением промышленной продукции на российский рынок и созданием совместных предприятий в Азербайджане.

В настоящее время двусторонние отношения между нашими странами развиваются во всех сферах и имеют тенденцию к дальнейшему расширению. Мы не только успешно взаимодействуем во многих традиционных областях, но и прикладываем совместные усилия для развития и диверсификации российско-азербайджанского сотрудничества в деловой сфере. Сейчас наши страны активно работают по пяти ключевым направлениям сотрудничества: снятие барьеров в двусторонней торговле, развитие транспортного потенциала, создание совместных промышленных производств, применение цифровых технологий, гуманитарное и культурное сотрудничество.

Торгово-экономические и инвестиционные отношения между Россией

Круглый стол «Экономическое сотрудничество Азербайджана с регионами России» был организован Торговым представительством Азербайджана в России в парке культуры и образования «Этномир», в Калужской области.

В этот же день в парке «Этномир» состоялась торжественная церемония открытия азербайджанского павильона.

и Азербайджаном в последние годы развиваются достаточно интенсивно, о чём свидетельствует как рост товарооборота между двумя странами, так и объёмы двусторонних капиталовложений и масштабы проектов, осуществляемых Россией в Азербайджане и Азербайджаном в субъектах Российской Федерации.

Ключевая роль в расширении практического сотрудничества между регионами России и Азербайджана, деловыми кругами и организациями принадлежит Российско-азербайджанскому межрегиональному форуму. Год от года его площад-

ка становится всё более востребованной, постоянно растёт число участников.

Положительная динамика взаимной торговли в последние месяцы – это результат нашей совместной работы.

Было отмечено, что у двух стран широкие перспективы в сфере туризма. Поток туристов из России в Азербайджан с каждым годом растёт, что связано с благоприятными географическими условиями нашей страны, отсутствием языковых ограничений для россиян, современной инфраструктурой.

Азербайджан является одной из тех стран бывшего СССР, где русский язык и



русская культура получают поддержку на высшем уровне.

Подобное внимание к русскому языку и русской культуре со стороны страны-партнёра способствует развитию тесных взаимоотношений между двумя странами в других сферах, в том числе экономической. Русский язык сближает народы обеих стран, помогая им общаться без всяких барьеров.

Поддержка русского языка и русской культуры в Азербайджане будет расширяться, в особенности среди подрастающего поколения. Руководство страны заинтересовано в сохранении гуманитарных связей с Россией.

С целью распространения и пропаганды опыта в сфере толерантности и мультикультурализма на международной арене, Азербайджан сотрудничает с ООН, ОБСЕ, ЮНЕСКО, ИСЕСКО и другими международными структурами. В Баку состоялось четыре Всемирных форума по межкультурному диалогу.

Большой популярностью и всеобщей любовью пользуется Государственный русский драматический театр им. Самеда Вургуня, функционирующий при государственной поддержке в Баку.

Вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Владимир Падалко, исполнительный директор делового клуба торгового представительства Мария Суворовская, торговый представитель России в Азербайджане Руслан Мирсаяпов, заместитель губернатора Калужской области Владимир Потемкин, исполнительный директор Российско-азербайджанского делового совета Юрий Данилов, руководитель парка «Этномир» Руслан Байрамов и другие рассказали о развитии сотрудничества через взаимодействие бизнес-ассоциаций.

Заместитель губернатора Калужской области Владимир Потемкин отметил, что интерес регионов России в укреплении взаимодействия с Азербайджаном



является обоюдным, даже пандемии коронавируса не удалось повлиять на его интенсивность. Как только снимут ограничения, бизнес-обмен будет возобновлён, что позволит развивать экономическое сотрудничество двух стран, укрепляя стратегическое партнёрство и удовлетворяя потребности дружественных народов в качественных товарах и услугах.

«Регионы, подписавшие межправительственное соглашение с Азербайджаном, выходят на новый уровень взаимодействия: обсуждают обмен инвестициями и создание совместных предприятий.

Наше будущее – в укреплении экономического сотрудничества и совместной защите своих интересов на рынках других стран». Калужская область заинтересована в привлечении азербайджанских бизнесменов в регион.

Азербайджан и Россия могут обмениваться опытом в областях туризма, курортов, строительства и других сферах в регионе. По словам Потемкина, открытие прямого рейса придаст импульс развитию отношений не только между Азербайджаном и Калужой, но и между близлежащими регионами, включая Тулу, Брянск и другие регионы.

Заместитель главы Сергиево-Посадского района Андрей Толстиков отметил, что

в настоящее время с азербайджанским капиталом работают семь компаний из Московской области. Также он подчеркнул, что азербайджанским компаниям был предложен 1 гектар промышленных земель в индустриальном парке города.

В рамках мероприятия в «Этномире» состоялось открытие азербайджанского павильона.

«Этномир» является самым большим этнографическим парком-музеем России, который был создан Русланом Байрамовым в 2007 году в рамках благотворительного фонда «Диалог культур – единый мир». Проекты фонда осуществляются под эгидой ЮНЕСКО.

Руководитель проекта «Этномир» Руслан Байрамов объединяет мультикультурализм между русским и азербайджанскими народами. Родившийся в селе староверов Новоивановка Кедабекского района Азербайджана, в семье русской и азербайджанца, Байрамов долгие годы вынашивал проект, который стал бы для людей местом, где могут слиться воедино разные культуры.

«Этномир», расположившийся в Калужской области на территории в 140 га, насчитывает несколько этнодворов, на территории которых находятся дома,





музеи, мастерские и сувенирные лавки – всё, что передаёт колорит и традиции разных стран. В национальные экспозиции вложено более миллиарда рублей, но это лишь начало гигантского культурного проекта, за который Байрамов был награждён в 2019 году орденом «За заслуги перед Отечеством» II степени.

Торговое представительство Азербайджанской Республики в Российской Федерации основательно подготовилось к открытию павильона-шоурума «Дары Азербайджана» в этнографическом парке-музее «Этномир».

Гости могли не только насладиться азербайджанской продукцией, но и ознакомиться с природой, культурой, традициями Азербайджана, а также туристическим потенциалом страны.

Планируется, что периодически на территории культурно-образовательного центра будут проходить конференции, круглые столы.

Деловая программа 28 января началась с круглого стола «Сотрудничество АР с регионами РФ».

Среди перспективных направлений, на которых сконцентрированы усилия торгового представительства:

- содействие увеличению экспорта вина;
- оценка потенциала и принятие плана действий по увеличению экспорта плодовоовощных консервов;
- принятие плана действий по увеличению экспорта в РФ наиболее перспективной аграрной продукции;
- содействие экспорту промышленной продукции и изучение возможностей создания совместных производств в Азербайджане;
- круглые столы и бизнес-встречи.

Совместно с дизайнерами парка-музея «Этномир» был подготовлен проект павильона-шоурума.

Одним из основных элементов дизайна выступает гордость ковро ткачества страны – азербайджанские ковры с традиционными орнаментами. Ещё одним важным элементом в проекте дизайна является

роспись «Лев» с гривой из виноградной лианы. Эту роспись можно увидеть на фасаде мастерской художника Али Шамси в Ичери-шехер, что является одной из достопримечательностей Баку.

В доме Азербайджана гости этнопарка могут ознакомиться с культурой, традициями, туристическим, экономическим и промышленным потенциалом республики.

Фасад оформлен в стилистике традиционного каменного азербайджанского жилища: мастера постарались передать красоту знаменитого золотистого камня Ичери-шехер в Баку.

На левой стене внутри звёзд расположены символы Азербайджана. Среди них – узнаваемые исторические памятники архитектуры и современные шедевры, природные заповедники, археологические памятники, гидроэлектростанция и знаменитые чайные традиции.

На правой стене – карта Азербайджана с природным рельефом и значками основных промыслов (овцеводство, рыболовство, земледелие, хлопок, нефтяная промышленность).

На территории павильона также представлены пейзажи многих районов Азербайджана с основными элементами каждого из них: это шебеке во Дворце шехинских ханов (шебеке – «сетка» узоров, составленных из деревянных брусков и цветных стёкол, её главная особенность заключается в том, что при создании не используются гвозди или склеивающие вещества; традиции шебеке бережно сохраняются в азербайджанском городе Шеки группой мастеров, которые передают своё умение из поколения в поколение; искусство шебеке, используемое в оформлении окон и дверей мечетей, особняков и дворцов, придаёт особую эстетику строениям), а также медная посуда и изделия, которые распространены в одном из главных центров их производства, в селе Лагич.

Этот проект реализуется в рамках азербайджанской концепции торгового представительства нашей страны «Торговый дом «Азербайджан». В павильоне пред-

ставлен широкий ассортимент азербайджанской продукции.

Руслан Байрамов в своём выступлении дополнил, что открытие дома Азербайджана было давней мечтой, которая осуществилась, и это послужит становлению ещё более тесных связей между народами, может улучшить культурные и гуманитарные связи между странами, откроет новые возможности и запустит бизнес-проекты.

И вполне понятным фактом является появление на территории «Этномира» экспозиции, представляющей Азербайджан. В этом доме, по словам Руслана Байрамова, на огромной территории, призванной отразить красоту всех уголков Азербайджана, будут расположены исторические символы Баку (Девичья башня и Каравансарай), а также ремесленные мастерские и кафе с национальной кухней.

Первый камень в основание этнодвора Азербайджана, как надеется Руслан Байрамов, заложит Лейла Алиева, вице-президент Фонда Гейдара Алиева.

История в «Этномире» тесно сопрягается с современностью, поэтому вместе с торжественной церемонией открытия павильона прошло заседание круглого стола «Экономическое сотрудничество Азербайджана с регионами России», на котором около сотни представителей бизнеса, общественных и политических деятелей обсуждало перспективы взаимодействия азербайджанского бизнеса с субъектами Российской Федерации.

Мероприятие продолжает сложившуюся традицию: за последние два года экономический потенциал Азербайджана уже был представлен в 25 российских регионах, куда приезжали азербайджанские бизнес-делегации. Своим опытом взаимодействия с Азербайджаном делились в ходе круглого стола Калужская и Саратовская области, Татарстан и Дагестан, Пермский и Краснодарский края.

Наши страны обладают огромнейшим пластом возможностей для сотрудничества в аграрной и промышленной сферах, в логистике и торговле. По убеждению вице-президента Торгово-промышленной палаты РФ Владимира Падалко, у Азербайджана в России нет конкурентов в плане качества сельхозпродукции. Не нуждаются в особом представлении азербайджанские вина и плодовоовощные консервы, а многие российские регионы хотят разместить на своей территории азербайджанские торговые дома, чтобы работать с республикой напрямую.

Главная цель этого проекта – повысить интерес к стране, её истории, культуре и искусству.

Надеемся, что эта площадка объединит всех заинтересованных в культуре и гуманитарно-экономических связях с Азербайджаном.

THE AZERBAIJANI PAVILION HAS OPENED

in the Kaluga region of Russia



The Trade Representative of Azerbaijan in Russia, Ruslan Aliyev, said in his speech that cooperation between the regions of Azerbaijan and Russia has great potential. According to his words special attention is paid to the relations with the regions which signed intergovernmental agreement with Azerbaijan.

The regions of Russia also intend to establish widespread communication with the business community of the country through business associations and business missions. The trade representative noted that during his visits to more than 25 regions of Russia over the past two years there were held presentations of the economic potential of Azerbaijan at various international events and investment forums.

During the meeting the participants discussed issues related to the promotion of Azerbaijani wines, the adoption of a plan of measures to increase the export potential of canned fruits and vegetables and agricultural products, the extension of joint production, the promotion of industrial products on the Russian market and the establishment of joint ventures in Azerbaijan.

Currently, bilateral relations between the two countries develop in all spheres and have a tendency to expand further. We not only successfully cooperate in many traditional areas, but also make joint efforts

to develop and diversify Russian-Azerbaijani cooperation in business sphere. At present our countries actively work in five key areas of cooperation: the removal of barriers in bilateral trade, the development of transport potential, the creation of joint industrial enterprises, the application of digital technologies, and humanitarian and cultural cooperation.

Trade, economic and investment relations between Russia and Azerbaijan have been developing quite intensively in recent years, which is confirmed by both the growth of trade turnover between the two countries, and the volume of bilateral capital investments as well as the scale of projects carried out by Russia in Azerbaijan and Azerbaijan in the subjects of the Russian Federation.

The key role in expanding the practical cooperation between the regions of Russia and Azerbaijan, business communities and organizations belongs to the Russian-Azerbaijani interregional forum. From year to year its platform becomes more and more popular, the number of participants keeps growing.

The positive dynamics of mutual trade in recent months is the result of our joint work.

It was noted that the two countries have great prospects in the field of tourism. The flow of tourists from Russia to Azerbaijan

A roundtable on “Economic cooperation between Azerbaijan and Russian regions” was organized by the Trade Representation of Azerbaijan in the Russian Federation in the cultural and educational park ETNOMIR, in the Kaluga region of Russia.

The same day, an opening ceremony of the Azerbaijani pavilion was held in ETNOMIR.

increases every year, it is associated with the favorable geographical conditions of that country, the lack of language restrictions for Russians, and modern infrastructure.

Azerbaijan is one of the countries of the former Soviet Union, where the Russian language and Russian culture are supported at the highest level.

This attention to the Russian language and Russian culture from the partner country contributes to the development of close relations between the two countries in other spheres, including the economy. The Russian language brings the people of both countries together, allowing them to easily communicate without any barriers.

Support of the Russian language and the Russian culture will expand in Azerbaijan, especially among the younger generation. The Azerbaijani leadership is interested in preserving humanitarian ties with Russia.

Azerbaijan cooperates with the UN, OSCE, UNESCO, ISESCO and other international bodies to promote tolerance and multiculturalism on the international arena. Baku has hosted four World Forums on Intercultural Dialogue.

The State Russian Samed Vurgun Drama Theatre, functioning with state support in Baku, enjoys great popularity and universal love.

Vice President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian

Federation Vladimir Padalko, Executive Director of the Trade Representation Business Club Maria Suvorovskaya, Russian Trade Representative to Azerbaijan Ruslan Mirsayapov, Deputy Governor of Kaluga region Vladimir Potemkin, Executive Director of Russian-Azerbaijani Business Council Yuri Danilov, Head of ETNOMIR Ruslan Bayramov and others spoke about development of cooperation through interaction of business associations.

Deputy Governor of the Kaluga region Vladimir Potemkin emphasized that the interest of Russian regions in enhancing cooperation with Azerbaijan is mutual, and even the coronavirus pandemic failed to affect its intensity. Once restrictions are removed, the business exchange will be restored, which will contribute to the development of economic

Deputy Head of Sergeyev Posad district Andrey Tolstikov noted that seven companies from Moscow region presently run business with Azerbaijani capital. He also emphasized that Azerbaijani companies were offered 1 hectare of industrial land in the industrial park of the city.

As part of the event, an Azerbaijani pavilion was opened at ETNOMIR.

ETNOMIR is the largest ethnographic museum park in Russia, which was established by Ruslan Bayramov in 2007 as part of the Dialogue of Cultures – United World charity foundation. The projects of the foundation are implemented under the UNESCO auspices.

Ruslan Bayramov, Head of the ETNOMIR project, integrates multiculturalism between the Russian and Azerbaijani peoples. Born in

Guests could not only enjoy Azerbaijani products, but also get acquainted with the nature, culture and traditions of Azerbaijan, as well as the tourism potential of the country.

It is planned that conferences and roundtables will periodically take place at the cultural and educational center.

Business program on January 28 began with a roundtable on “Cooperation between the Republic of Azerbaijan and the regions of the Russian Federation”.

Among the promising areas on which the efforts of the Trade Representation are focused are:

- promoting the increase of wine exports;
- assessing the potential and adopting an action plan for enhancing exports of canned fruits and vegetables;



cooperation between the two countries, reinforcing the strategic partnership and satisfying the needs of friendly nations in high-quality goods and services.

“The regions that signed the intergovernmental agreement with Azerbaijan reach a new level of interaction: they discuss the investment exchange and the establishment of joint ventures.

Our future lies in strengthening economic cooperation and mutual protection of our interests on the markets of foreign countries.” The Kaluga region is interested in attracting Azerbaijani businessmen to the region.

Azerbaijan and Russia can exchange experience in tourism, resorts, construction and other areas in the region. The launch of the straight flights will boost relations not only between Azerbaijan and Kaluga, but also between neighboring regions, including Tula, Bryansk and other regions, says Mr. Potemkin.

the Old Believers’ village of Novoivanovka, in the Gadabay region of Azerbaijan, in a family of a Russian woman and an Azerbaijani man, Mr. Bayramov has for years conceived a project that would become for people a place where different cultures could merge together.

ETNOMIR, located in the Kaluga region on 140 hectares, has several ethnic houses, museums, workshops and souvenir outlets – everything which conveys the flavor and traditions of different countries. More than a billion rubles has been invested in the national expositions, but this is only the start of a monumental cultural project, for which Mr. Bayramov was awarded the Order of Merit for the Fatherland, II degree, in 2019.

The Trade Representation of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation made thorough preparations for the opening of the pavilion-showroom “Gifts of Azerbaijan” in the ETNOMIR ethnographic park-museum.

– adopting the action plan for increasing exports of the most promising agrarian products to the Russian Federation;

– assistance to exports of industrial products and exploring opportunities to establish joint ventures in Azerbaijan;

– roundtables and business meetings.

Together with the designers of ETNOMIR, the showroom pavilion project was prepared.

One of the main elements of the interior design is the pride of Azerbaijani carpet weaving – Azerbaijani carpets with traditional motifs. Another important element in the design project is the painting “Lion” with a mane of grape vines. This painting can be seen on the facade of the painter Ali Shamsi Studio in Icheri Sheher, which is one of the landmarks of Baku.

In the House of Azerbaijan guests of the ethnographic park can learn about the culture, traditions, tourism, economy and industrial potential of the republic.

The facade is decorated in the style of traditional stone Azerbaijani dwellings: masters strived to convey the beauty of the famous golden stone of Icheri Sheher in Baku.

The symbols of Azerbaijan are placed inside the stars on the left wall. They include recognizable historical architectural monuments and modern masterpieces, nature reserves, archaeological monuments, a hydroelectric power plant and the famous tea traditions.

On the right wall is a map of Azerbaijan with natural terrain and icons of the main trades (sheep breeding, fishing, farming, cotton, oil industry).

The pavilion also features landscapes of many regions of Azerbaijan with the main elements of each of them: shebeke in the Palace of Shaki Khans (shebeke is a «grid» of patterns composed of wooden bars and colored glass, its main feature is that no nails or gluing agents are used in its creation; shebeke traditions are carefully preserved in the Azerbaijani city of Sheki by a group of masters, who transfer their skills from generation to generation; Shebeke art, used in the decoration of the windows and doors of mosques, mansions and palaces, gives a special aesthetic to the buildings), as well as copperware and articles that are common in one of the main centers of their production, in the village of Lahic.

This project is implemented within the framework of the Azerbaijani concept of Trade Representation of our country "The Azerbaijan Trade House". A wide range of Azerbaijani products is presented in the pavilion.

Ruslan Bayramov mentioned in his speech that opening of the Azerbaijan Trade House has been a very cherished dream that has come true, which will contribute to even closer relations between nations, will help to improve cultural and humanitarian relations between the countries, will provide new opportunities and launch business-projects.

And it is quite an obvious fact that there is an exposition representing Azerbaijan on the territory of ETNOMIR. According to Mr. Bayramov, historical symbols of Baku (Maiden Tower and Caravanserai), as well as artisan shops and cafes with national cuisine will be located in this house, on a huge territory designed to reflect the beauty of all places of Azerbaijan.

Ruslan Bayramov hopes that the foundation stone of the ethnic courtyard of Azerbaijan will be laid by Leyla Aliyeva, Vice-President of the Heydar Aliyev Foundation.

Since history and modernity are closely intertwined in ETNOMIR, the opening ceremony of the pavilion incorporated a roundtable titled "Economic cooperation



between Azerbaijan and Russian regions", which gathered about a hundred representatives of business, public and political figures who discussed the prospects of cooperation between Azerbaijani business and the regions of the Russian Federation.

The event continues the well-established tradition: over the past two years the economic potential of Azerbaijan has already been presented in 25 Russian regions, which were visited by Azerbaijani business delegations. The Kaluga and Saratov regions, Tatarstan and Dagestan, Perm and Krasnodar territories shared their experience of interaction with Azerbaijan during the roundtable.

The two countries have great potential for cooperation in agrarian and industrial

spheres, logistics and trade. As Vice President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Vladimir Padalko asserts, Azerbaijan has no rivals in Russia in terms of quality of agricultural products. Azerbaijani wines and canned fruit and vegetables do not need a particular introduction; many Russian regions want to locate Azerbaijani trade houses at their territories in order to work with the republic directly.

The main purpose of the project is to increase interest to the country, its history, culture and art.

We hope that this platform will unite people who are interested in culture and humanitarian and economic relations with Azerbaijan.



Елена ЮДЕНКОВА:

«Гемотест» своих франчайзи поддерживает всегда и во всём!»



«Гемотест» хорошо знаком россиянам: под этим брендом работает уже более 760 лабораторных отделений в 330 городах 73 регионов РФ. В год они принимают и обслуживают 5 миллионов пациентов. Лаборатория предлагает клиентам 3 тысячи видов анализов и проводит 55 миллионов тестов ежегодно. Последние годы компания усиленно развивает направление франшизы. Только в Москве действует 151 отделение федеральной сети «Гемотест», а в населённых пунктах Подмосковья их более 140 единиц, и многие работают по франшизе. Среди таковых – лабораторное отделение ООО «МедЛабСервис», расположенное в подмосковных Химках, на улице Октябрьской, д. 2А. Первое отделение «МедЛабСервис» открылось в 2015 году, и с тех пор команда лаборатории постоянно развивается и расширяется. Мы расспросили генерального директора компании Елену Юденкову о преимуществах работы по франшизе «Гемотест».

– Елена Анатольевна, почему вы выбрали франшизу «Гемотест» и решили начать собственное дело именно с этой компанией?

– Мы пришли к этому решению не сразу, всё хорошенько взвесив. Сейчас на рынке множество предложений по продаже франшизы. Мы ходили на встречи в несколько подобных компаний, посещали ежегодные ярмарки франшиз.

«Гемотест» был выбран после долгих размышлений и по нескольким критериям. Конечно, для нас были важны размеры первоначальных инвестиций – паушального взноса, роялти, агентского вознаграждения и т. д. Этот момент у «Гемотеста» нас устроил. Затем оценивалась узнаваемость бренда на рынке, его устойчивость. И с этим всё оказалось в порядке: пять лет назад, когда мы начинали, это уже был довольно известный бренд и достаточно развитая сеть.

Кроме того, нам хотелось выбрать наиболее комфортную, клиентоориентированную компанию, так как именно таким компаниям и обеспечено надёжное будущее. Мы даже в качестве пациентов посетили разные медицинские лаборатории, сдавая анализы. Проводили, так сказать, разведку на местности. И «Гемотест» победил по всем критериям!

Кроме того, подкупил человеческий фактор. На ярмарке франшиз мы познакомились с представителями департамента развития франшизы и сразу наладили дружеский контакт, который только крепнет все эти годы. Подкупило их отношение к делу и желание развиваться. Тут надо учитывать, что с пациентами работаем непосредственно мы, все свои недовольства или, напротив, благодарности они высказывают именно нам. Поэтому крайне важно предоставлять качественные медицинские услуги, на высшем уровне!

В результате всех поисков и проверок наш выбор пал на «Гемотест», и лично я никогда об этом не жалела!

– Конечно, многие предприниматели, желая облегчить себе задачу, с удовольствием опираются на плечо сильного бренда. Но, наверное, непросто решиться на франшизу медицинской направленности, не имея профильного образования. А вы до этого были как-то связаны с медициной?

– Вообще никак, ни я, ни партнёры! И в этом была, конечно, определённая трудность. Вести дело, в котором ты новичок, очень сложно. Но «Гемотест» предлагает своим франчайзи готовую бизнес-модель и бизнес-план, расписанный на год вперёд. Все шаги, от поиска помещения до момента открытия лабораторного отделения, определены и расписаны, поэтому в данном конкретном случае медицинское образование было необязательно. Тут не приходится ничего изобретать: к твоим услугам целое подразделение, сопровождающее каждый твой шаг! Конечно, нелишним окажется опыт организатора. Лично у меня был опыт работы в крупных компаниях в должности руководителя офиса продаж, и я в принципе понимала, что такое открыть собственное подразделение.

– Как вы думаете, почему франчайзинг становится популярнее год от года? Раньше все стремились к собственному бренду, но теперь многие понимают, что в масштабах малого бизнеса франчайзинг – большой плюс?

– Во франшизе, безусловно, привлекает готовая бизнес-модель. Начиная собственный бизнес, не всегда отчётливо понимаешь, в каком направлении его развивать и сможешь ли добиться рентабельности. А «Гемотест», как и другая хорошая франшиза, – это готовое решение: нужно сделать первоначальные инвестиции и дальше, что называется, следовать инструкции, и этот уже много раз пройденный другими путь с большой вероятностью приведёт тебя к успеху. К тому же на всех его этапах тебя сопровождают опытные проводники.

На развитие собственного бренда уходит много времени и затрат. В случае с «Гемотестом» пациенты идут на бренд, к которому уже выработано доверие. Они уверены в качестве: тебе нужно не убеждать клиента, а лишь подтверждать репутацию. А это большая разница!

– Как вы выбирали локацию для своей лаборатории?

– Сначала, конечно, хотелось иметь лабораторное отделение рядом с собственным домом. Но плотность медицинских лабораторных отделений в Москве и Подмоскovie довольно высока – как конкурентов, так и отделений «Гемотеста». Поэтому найти подходящую локацию для нового отделения достаточно сложно. Я тщательно искала свободную территорию, и нашлась она на противоположном от моего дома конце города. Но главное – это, конечно, потенциальная успешность! «Гемотест» использует профессиональные программы, с помощью которых можно оценить все плюсы и минусы предложенной локации. К сожалению, сейчас много и районов Москвы, и городов Подмоскovie уже закрыто для создания новых отделений. Но застройка продолжается, строятся новые районы, и их жителям тоже нужны подобные услуги.

В целом вопрос открытия отделения и подбора помещения для этого с «Гемотестом» решается быстро и просто.

– В чём именно в процессе подготовки к открытию вам помогал «Гемотест»?

– Во всём! Проблемы возникли с самого первого шага, но команда «Гемотеста» оказывает франчайзи мощную поддержку. Очень сложно, например, не имея опыта, безупречно подготовить помещение для принятия разных проверочных организаций: Роспотребнадзора и органов, выдающих медицинскую лицензию.

«Гемотест» предоставляет бесплатный дизайн-проект помещения, ведёт новое лабораторное отделение до открытия и потом курирует его работу. Он же осуществляет рекламную поддержку: информация о новом отделении сразу появляется на сайте «Гемотеста», в навигационных программах и приложениях, проходят локальные рекламные кампании.

Самостоятельно всё это было бы очень сложно осилить, и это потребовало бы колоссальных затрат сил, времени и средств.

– Что было для вас неожиданным при организации этого бизнеса?

– Влияние некоторых факторов на рентабельность. Или, например, разные аспекты взаимодействия с местными органами власти. При подобных сложностях сотрудники юридического отдела головной компании

готовы оперативно помочь франчайзи. На протяжении всего сотрудничества мы никогда не чувствовали себя брошенными, всегда ощущали поддержку.

– Помогает ли известный бренд существенно сэкономить на рекламной кампании при открытии лаборатории?

– Разумеется! Если бы я всё делала самостоятельно, я бы даже не знала, как подступиться к решению той или иной проблемы. Допустим, как разместить информацию о своём отделении на «Яндекс.Картах». Со дня открытия потенциальные клиенты, заходя в это приложение, знали, что они могут получить в нашем отделении медицинские услуги или сдать анализы. «Гемотест» проводит различные акции, продвигает пакетные предложения: скажем, клиент может сдать анализы в комплексе, сэкономив при этом. Наверное, это и самостоятельно можно было бы организовать, но потребовалось бы гораздо больше ресурсов. В «Гемотесте» имеется большой и квалифицированный рекламный отдел.

– Допустим, вы решили стать франчайзи «Гемотеста»: на что обратить внимание? Как понять, справишься ли?

– В работе по франшизе есть плюсы, но есть и минусы.

Плюсы в том, что тебе предлагают готовое проверенное решение и поддерживают с первого этапа. Отделение в полном объёме снабжается расходными материалами, проработана логистика, реклама.

К минусам можно отнести заданные стандарты, определённые рамки. Это не для всех подходит, и нужно чётко понимать, насколько ты готов в таких условиях работать. Это бизнес с партнёром, с чьими интересами приходится считаться.

А ещё мне не хотелось бы внушать начинающим предпринимателям иллюзию, что если ты открыл франшизу известного бренда, то можешь почитать на лаврах. Работать придётся много и множество вопросов каждый день нужно решать самостоятельно. «Гемотест» помогает, и всегда можно обратиться за помощью в головной офис, но работать за вас никто не будет!

– Каким вы видите развитие своего сотрудничества с «Гемотестом»?

– Конечно, хотелось бы открывать ещё отделения по франшизе «Гемотест», но, к сожалению, подходящих мест для них всё меньше. Если найдём такое место, непременно откроемся ещё! Хотелось бы продолжать оказывать людям необходимые им медицинские и лабораторные услуги и расширять свою собственную маленькую сеть как ячейку огромной сети «Гемотест».

Беседовала Елена Александрова

Elena Yudenkova:

“Gemotest supports its franchisees always and in every aspect!”

Gemotest is well known to Russians: more than 760 laboratory departments already operate under this brand in 330 cities in 73 regions of the Russian Federation. Each year they accept and provide services to 5 million patients.

The laboratory offers its clients 3 thousand types of tests and performs 55 million tests annually. In recent years, the company has been intensively developing its franchise business. Only in Moscow there are 151 offices of the Gemotest federal network, and more than 140 offices operate in the Moscow region, many of them are franchisees. The laboratory department of MedLabService LLC, located in Khimki near Moscow, on Oktyabrskaya Street, 2A, is among them. The first MedLabService branch opened in 2015, and since then the laboratory team has been constantly developing and expanding. We asked Elena Yudenkova, CEO of the company, about the advantages of working with Gemotest franchise.



– Ms. Yudenkova, why have you chosen the Gemotest franchise and decided to start your own business with this particular company?

– We made this decision not at once, we considered everything thoroughly. There are a lot of franchise offers on the market. We went to meetings at several similar companies, attended annual franchise fairs.

Gemotest was chosen on the basis of careful deliberation and several criteria. Of course, the size of the initial investment was important to us – the lump sum fee, royalties, agency fees, etc. This aspect at Gemotest satisfied us. Then we evaluated brand recognition on the market, its stability. And everything turned out okay with this: five years ago, when we started, it was already a fairly well-known brand and a fairly well-developed network.

In addition, we wanted to choose the most comfortable, client-oriented company, because such companies have a reliable

future. We even visited different medical laboratories as patients, taking tests. So to speak, we performed field reconnaissance. And Gemotest won by all criteria!

In addition, the human factor was a plus. At the franchise fair, we met representatives of the franchise development department and immediately set up a friendly relationship which has only grown stronger over the years. Their attitude and willingness to develop impressed us. Here we have to keep in mind that we work with patients ourselves and they express all their complaints or, on the contrary, their gratitude to us. Therefore, it is extremely important to provide quality medical services at the highest level!

As a result of all the research and evaluation, we opted for Gemotest, and personally I have never regretted it!

– Of course, many entrepreneurs, wanting to make things easier for themselves, are

happy to lean on the shoulder of a strong brand. But it is probably not easy to make the decision to start a medical franchise without a degree in medicine. Have you had anything to do with medicine before you began working in this field?

– Not at all, not me, not the partners! And there was, of course, a certain difficulty about it. Doing business at which you are a newcomer is very difficult. Gemotest offers its franchisees the ready-made business model and the business plan, written out for a year ahead. All the steps, from finding premises to opening a laboratory department, are defined and scheduled, so in this particular case medical education was not necessary. You do not have to invent anything: you have an entire department at your service, accompanying your every step! Of course, it is helpful to have experience as an organizer. Personally, I had experience in large companies as a sales office manager,

and I understood, basically, what it was like to open my own department.

– Why do you think franchising becomes increasingly popular year after year? Everyone used to want their own brand, but now many people realize that on a small business scale, franchising is a big plus?

– The advantage of franchising is, of course, the ready-made business model. When starting your own business, you don't always know clearly what direction to develop it in and whether you can achieve profitability. Gemotest, like any other good franchise, is a ready-made solution: you need to make the initial investment and then, roughly speaking, follow the instructions, and this path, already traveled many times by others will lead you to success with a high probability. In addition, at all its stages you are accompanied by experienced guides.

In addition, it takes much time and investment to develop your own brand. In the case of Gemotest, patients come to the brand that they already have confidence in. They are assured of quality: you do not have to convince the customer, but only to confirm your reputation. And that's a big difference!

– How did you choose the location for your laboratory?

– At first, of course, the intention was to have a laboratory department close to where you live. But the density of medical laboratory departments in Moscow and the Moscow region is quite high, both of competitors and those of Gemotest. Therefore, it is quite difficult to find a suitable location for a new department. I looked carefully for a vacant area, and it turned out to be on the opposite end of the

city from my home. Most important thing, of course, is the potential success! Gemotest uses professional programs, with the help of which you can assess all the pros and cons of the proposed location. Unfortunately, at the moment a lot of both Moscow districts and cities near Moscow are already closed for the establishment of new offices. But construction continues, new districts are built, and their residents also need such services.

In general, the issue of opening a branch and the selection of premises for this with Gemotest is solved quickly and easily.

– What exactly did Gemotest help you with in preparation for the opening?

– With everything! Problems arose from the very first step; but the Gemotest team provides strong support to franchisees. It is very difficult, for example, not having experience, to prepare the premises perfectly for accepting various inspection organizations: Rospotrebnadzor and authorities issuing various licenses.

Gemotest provides a free design project of the premises, manages the new laboratory department until its opening and then supervises its work. It also provides advertising support: information about the new office immediately appears on the Gemotest website, in navigation programs and applications, and local promotional campaigns are held.

It would have been very difficult to do all this on the own, and it would have taken a huge amount of effort, time and money.

– What was unexpected for you in the organization of this business?

– The effect of certain factors on profitability. Or, for example, different

aspects of interaction with local authorities. When such difficulties arise, the employees of the legal department of the parent company are ready to quickly assist the franchisee. Throughout our collaboration, we have never felt abandoned, we have always felt supported.

– Does a well-known brand help you significantly save on advertising campaigns at the opening of a laboratory?

– Absolutely! If I did everything on my own, I wouldn't even know how to approach this or that problem. For example, how to post information about your department on Yandex.Maps. From the day we opened, potential customers accessing this app, knew that they could get medical services or take tests at our department.

Gemotest conducts various promotions, does packaged offers: for example, a client can take tests as a complex and save money. This could probably be organized independently, but it would require much more resources. Gemotest has a large and qualified advertising department.

– Let's say one decides to become a Gemotest franchisee: what should one pay attention to? How to understand whether you can cope?

– There are advantages in operating through a franchise, but there are also disadvantages.

The benefit is that you are offered a ready-tested solution and support from the first step. The department is fully supplied with consumables, logistics and advertising.

As for the disadvantages, there are set standards, certain limits. This does not suit everyone, and you need to understand clearly if you are ready to work in such conditions. This is business with a partner whose interests have to be taken into account.

I also don't want to give new entrepreneurs the illusion that if you open a franchise with a famous brand, you can rest on your laurels. You have to work a lot, and a lot of issues you have to deal with on your own every day. Gemotest helps, and you can always ask for help from the head office, but no one will work for you!

– How do you see your future cooperation with Gemotest?

– Of course, we would like to open more Gemotest offices, but, unfortunately, there are less and less suitable places for them. If we find such a place, we will definitely open another one! I would like to continue to provide people with the medical and laboratory services they need and expand my own small network as a part of the huge Gemotest network.



The interview was taken
by Elena Alexandrova



**Владислав
Шориков:**

«Задача Тверской ТПП – в том, чтобы поддержать бизнес, который обеспечит страну всем необходимым»

Вопросами создания комфортного бизнес-климата в стране сейчас обеспокоены на всех уровнях власти. В стороне не остаётся и деловое сообщество, ведь важную роль в этом процессе занимает торгово-промышленная палата. О том, как компании Тверской области пережили экономический кризис и что местное предприятие поставляет в Китай, нам рассказал Владислав Витальевич Шориков, президент Тверской ТПП.

– Какие проблемы волнуют сегодня предпринимателей Тверской области?

– Торгово-промышленная палата – одно из крупнейших бизнес-объединений Тверской области, агрегатор мнений предпринимателей. В настоящее время деловое сообщество нашего региона волнует вопрос стабилизации экономики после пандемии COVID-19, которая ударила по развитию всех отраслей деятельности без исключения. Кроме того, производители товаров и услуг обеспокоены вопросами рынка сбыта, кооперации с партнёрами, обеспечения рабочими кадрами, а также, что немаловажно, кредитования организации на те или иные цели.

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

– Действительно, экспорт очень важен для развития экономики любого города и страны в целом. По имеющейся у нас информации, подавляющее большинство рынков сбыта продукции региона, а также выпускаемые объёмы сохранились, по некоторым показателям даже выросли. Согласно данным таможенной статисти-



ки, за январь-март 2020 года, предприятия, зарегистрированные в Тверской области, торговали с 79 странами мира. Их количество за аналогичный период 2019 года уменьшилось на 11 стран. Внешнеторговый оборот Тверской области за 1-й квартал минувшего года превысил 182 млн долларов. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года этот показатель снизился на 7,8%. В свою очередь, экспорт увеличился на 18,7% и составил 70,2 млн долларов. Флагманом экспорта нашего региона стало ОАО «Тверской вагоностроительный завод». Прошлым летом с предприятия отправили 50 вагонокомплектов в Казахстан. Кроме того, с начала 2020 года завод доставил в Египет 68 пассажирских вагонов.

– Торгово-промышленные палаты – эффективный инструмент улучшения условий бизнеса. Понимание этого простого, но важного факта есть не только в России. Как Тверская ТПП выстраивает диалог с иностранными общественными объединениями?

– Драйверами развития бизнеса, что считается одной из приоритетных задач Тверской ТПП, являются поиск иностранных партнёров для предприятий региона, а также укрепление отношений с уже имеющимися зарубежными коллегами. Ограничения, введённые в 2020 году на период эпидемии, помешали проведению разного рода форумов, конференций и B2B-мероприятий. Однако мы продолжаем активно сотрудничать с иностранными торгово-промышленными палатами. Чтобы поддержать экспорт продукции ОАО «Волжский пекарь» в Китай, Тверская ТПП организовала переговоры генерального директора завода с представителем Шанхайской организации сотрудничества во главе с Константином Батановым. В итоге были достигнуты определённые положительные договорённости относительно перечня товаров и объёмов поставляемой продукции. Помимо этого, Тверская ТПП

поддержала одно из региональных предприятий в вопросах урегулирования деловых отношений с заказчиками из Чехии.

– Ряды членов торгово-промышленной палаты постоянно пополняются: сколько их сегодня насчитывает ваша ТПП и сколько предпринимателей вступает к вам ежегодно?

– Тверская торгово-промышленная палата объединяет лидеров промышленности, наиболее важных представителей всех отраслей. На сегодняшний день численность членов ТПП превысила отметку в 500 предприятий и организаций.

– Какие направления экономики являются наиболее перспективными для Тверской области?

– Мы считаем, что должны ориентироваться на перерабатывающую отрасль, машиностроение и в конечном итоге на получение высококачественного продукта. В силу территориального расположения нашего региона необходимо особое внимание обратить и на лесоперерабатывающую сферу. Здесь предстоит сделать большую работу, так как введён запрет на вывоз из страны необработанных лесоматериалов хвойных и ценных лиственных пород.

В условиях пандемии Тверская область является одним из лидеров по производству средств индивидуальной защиты. Одну из самых высоких позиций занимает член Тверской ТПП – АО «Кимрская фабрика имени Горького». В ближайшее время здесь запланированы открытие нового цеха и запуск высокопроизводительного комплекса по производству медицинских масок и промышленных респираторов серии СПИРО-1000. Как было отмечено во время визита на предприятие Игоря Рудени, губернатора Тверской области, и Дениса Мантурова, министра промышленности и торговли РФ, в условиях пандемии фабрика помогает тем, кто сражается на передовой с COVID-19.



Нельзя забывать и о развитии такой сферы экономики, как «Туризм и отдых». Она является сейчас очень перспективным направлением в связи с ограничениями на заграничный отдых.

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

– Безусловно, внешние факторы оказывают давление на развитие экономики всей страны и региона в частности. Одними из верно выбранных правительством Тверской области направлений стали локализация производства и создание собственных мощностей. Отличным примером в период эпидемии служит политика руководства региона, чётко направленная на развитие производства средств индивидуальной защиты, медицинских изделий и вакцин.

Наша задача заключается в том, чтобы обеспечить прежде всего свою страну всем необходимым (от машиностроения до сельского хозяйства), чтобы ни один внешний фактор не имел возможности оказать негативное влияние на развитие экономики.





Повышение инвестиционной привлекательности и развитие малого и среднего бизнеса – основная формула успеха для любого региона. В Тверской области эти направления реализуются давно: примеры тому – создание центра поддержки предпринимательства Тверской области «Мой бизнес» и сопровождение бизнес-проектов на всех этапах, от подачи заявки до начала работы предприятия. Однако сегодняшние реалии таковы, что из-за пандемии многие производства останавливаются, а бизнес терпит убытки. Михаил Дорощев, заместитель министра экономического развития Тверской области, рассказал, на какие меры поддержки может рассчитывать бизнес в регионе и почему Тверская область остаётся одной из самых привлекательных территорий для инвесторов.

Михаил Дорощев:

«Наша задача – создание комфортных условий для бизнеса и благоприятного делового климата в Тверской области»

– Михаил Сергеевич, как вы в целом оцениваете потенциал региона, каковы его сильные стороны?

– Тверская область – одна из самых крупных территорий в Центральном федеральном округе с развитой дорожной инфраструктурой. Регион обладает богатыми рекреационными природными ресурсами и отличается выгодным географическим расположением, так как находится между двумя крупнейшими экономическими центрами – Москвой и Санкт-Петербургом.

В области успешно работает комплекс машиностроительных предприятий, а благодаря развитой сети средних и высших учебных заведений высок кадровый потенциал региона. Сочетание исторического наследия и обилия природных красот, например рек и озёр, привлекает большое число туристов. Также у нас есть все возможности для развития сельского хозяйства: в регионе одна из самых масштабных лесосек в Центральной России.

Все эти факторы подняли инвестиционный потенциал Тверской области на довольно высокий уровень. Наиболее востребованными сферами для вложения средств стали агропромышленный сектор, деревообработка, объекты туристско-рекреационной сферы и индивидуального жилищного строительства,

производство машин и оборудования, объекты торговли и сферы услуг, в том числе логистики.

– С какими основными проблемами сталкиваются сегодня инвесторы на территории Тверской области? Какую поддержку оказывает им министерство?

– Губернатором Тверской области Игорем Руденей поставлена задача нивелировать все возможные возникающие проблемы для инвесторов нашего региона. И наше министерство уверенно движется по пути реализации поставленной задачи.

Тверская область осуществляет поддержку инвесторов на всех этапах реализации инвестиционного проекта: с момента обращения и до ввода предприятия в промышленную эксплуатацию по принципу одного окна. Инфраструктурные проекты – один из наиболее эффективных механизмов для решения этой задачи. Тверская область активно использует наиболее успешные практики реализации региональной инвестиционной политики, в частности создание современных комплексных производственных площадок нового качественного уровня – инновационно-промышленных парков и промышленных технопарков. Оказывается содействие в сокращении сроков



ПРАВИТЕЛЬСТВО
ТВЕРСКОЙ
ОБЛАСТИ

ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ ORION



выдачи согласований и разрешений при строительстве. Инвесторам предлагается всесторонняя информационная и административная поддержка.

– Как выстраивается работа министерства экономического развития с потенциальными инвесторами Тверской области? Что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?

– Наша задача как органа власти, ответственного за экономическое развитие региона, – это создание комфортных условий для бизнеса и благоприятного делового климата. Потенциальные инвесторы могут убедиться в том, что все предложенные механизмы поддержки работают на примере уже действующих проектов, которых в регионе немало.

В общем перечне более 70 инвестиционных проектов в разных отраслях экономики, реализуемых и планируемых к реализации на территории Тверской области. Объём заявленных вложений превышает 159 млрд руб., а количество создаваемых рабочих мест – более 23 тыс. позиций. Сроки реализации проектов доходят до 2028 года.

Политика реальных дел формирует деловую репутацию Тверской области на территории страны и за её пределами. Ведь к нам приходят благодаря не только нашему супервыгодному географическому расположению, но и созданию всех условий для бизнес-сообщества.

– Помогает ли министерство экономического развития выстраивать кооперацию между предприятиями Тверского региона?

– Безусловно, развитие внутренней региональной кооперации является одним из наиболее эффективных способов удержания добавленной стоимости на произведённую продукцию. Особенно сильны в регионе компетенции в отрасли транспортного машиностроения. Так, на территории

Тверской области расположены крупные предприятия, которые входят в АО «Трансмашхолдинг» и группу компаний «Ключевые Системы и Компоненты», где производят все виды комплектующих и оборудование для трамваев и электробусов.

Наша задача – наладить процесс производства и кооперации между предприятиями таким образом, чтобы здесь осуществлялся полный цикл работ: от изготовления винтика до конечного масштабного продукта, например вагона.

– Какую поддержку министерство экономического развития оказывает малому и среднему бизнесу? Имеются ли программы, которые обеспечивают «подушку безопасности» для региональных предпринимателей?

– На региональном уровне приняты меры поддержки в дополнение к федеральным мерам. Во-первых, мы снизили налоговое бремя для пострадавших отраслей во время пандемии при применении упрощённой и патентной систем налогообложения. Во-вторых, наши институты, которые работают на базе центра поддержки предпринимательства «Мой бизнес», внедрили новые продукты. Например, Фонд малого и среднего предпринимательства реструктурировал задолженно-

сти по ранее выданным кредитам. Многие предприниматели столкнулись с потерей ликвидности, и чтобы они смогли внести срочный платёж по ранее взятому кредиту, им выдали займы по программе «Доверие» на суперльготных условиях.

Кстати, на федеральном уровне отметили нашу меру поддержки «Оборотный капитал». Эта программа была разработана для производственных предприятий. Мы предоставляем займы до 20 млн руб. под 1,5% годовых и на срок до 18 месяцев. Благодаря решению Игоря Рудени на эту программу выделили значительную сумму, что позволило быстро реагировать на потребности бизнеса.

В Тверском регионе много малых и средних предприятий, работающих в лесной отрасли, и мы не можем не обратить на них внимание. Наш регион имеет самую большую расчётную лесосеку в ЦФО, а минувшей зимой у многих не получилось добыть лес и предприятия понесли существенные убытки. С 2021 года через Фонд развития промышленности Тверской области планируется предоставлять льготные займы для лесозаготовителей и лесопереработчиков.

Также в связи с закрытием международных границ появились сложности у экспортно ориентированных предприятий. Например, непростая ситуация возникла у звероводов, которые не смогли выехать на меховые аукционы. Правительством Тверской области были приняты оперативные решения по субсидированию таких предприятий.

И наконец, благодаря ряду принятых решений на федеральном уровне совместно с депутатским корпусом, в области оперативно внедрён новый налог на профессиональный доход. На сегодняшний день у нас уже более 5 тыс. самозанятых, которым теперь доступны займы, льготная аренда коворкингов и поддержка для проведения рекламных кампаний.

Это только некоторые из мер поддержки, принятых в рамках трёх региональных пакетов. Со всеми мерами можно ознакомиться на сайте нашего центра «Мой бизнес».

Подготовила Юлия Юдина



Многие уверены, что без тщательной сортировки мусора, принятой во многих западных странах, невозможна его дальнейшая переработка. Это не совсем так. В России сегодня существуют мусоросортировочные комплексы, которые эффективно сортируют отходы. Но для этого всё же требуется первоначальный раздельный сбор отходов. Подробнее об этом, а также о том, по какому пути идёт наша страна в сфере обращения с ТКО, нам рассказал генеральный директор ООО «ЭКОМАЗГРУПП» Александр Пугин.



Александр Пугин:

«Рынок мусоросортировки и мусоропереработки находится на подъёме»

– Тема мусора, его сортировки, переработки и утилизации с каждым годом приобретает всё большую актуальность как в России, так и во всём мире. Что на сегодняшний день происходит с данной отраслью в нашей стране и на каком этапе пути мы находимся?

– Россия значительно отставала от стран Европы и Америки, которые являлись передовыми в отрасли обращения с отходами, и задача государства и компаний, занятых в этой отрасли, состояла в том, чтобы за очень короткие сроки получить максимальный результат. На решение столь амбициозной задачи «догнать и перегнать» у нас ушло не более 10 лет.

В настоящий момент правила игры более или менее определены, и компании, которые функционируют в отрасли, прекрасно понимают вектор своего развития. Если мы говорим про региональных операторов, про компании, являющиеся концессионерами, про производителей оборудования, инвесторов, то все они чётко осознают свои задачи и уже не сто-

ят на месте в ожидании регулирования со стороны государства. Определённость в этом смысле очень способствует увеличению скорости развития.

Сегодня есть несколько подходов к решению проблемы сбора мусора и его последующей переработки. Например, в Европе или Японии очень скрупулёзный раздельный сбор отходов. В США не обращают особого внимания на раздельный сбор, упор сделан на автоматическую сортировку мусора. Мы можем смотреть на опыт других стран и не повторять их ошибок. И мы пришли к тому, что наиболее эффективный путь для России представляет из себя нечто среднее между «разбирать всё» и «не разбирать ничего», а именно: отделять органику, а потенциальную «вторичку» тоже собирать отдельными контейнерами. В этом случае на мусоросортировочный комплекс всё приезжает также отдельно, органические отходы идут на компостирование сразу же, минуя сортировочную линию.

Заставить людей тщательнее сортировать мусор сложно: это будет долгий

путь, потому как нужно воспитать в людях определённые привычки. Делить на два пакета всё же будет удобнее и проще. В некоторых городах уже внедряется эта система. Когда мы сегодня разрабатываем концепции для инфраструктуры, то рекомендуем устанавливать контейнеры для смешанных грязных и чистых отходов, куда попадают стекло, металл, бумага, картон, упаковка.

Надо сказать, что мы уже достигли серьёзных позиций в развитии отрасли. Технологии, которые сегодня используются в России при сортировке отходов, не уступают европейским и американским. Многие виды оборудования, являющегося аналогом европейского, мы производим сами, некоторые закупаем за рубежом. Процент локализации импортозамещающего оборудования, производимого компанией «ЭКОМАЗГРУПП», составляет более 80%.

В чём Россия сильно отстаёт, так это в развитии инфраструктуры: у нас нет пока достаточного количества современных

безопасных полигонов, притом существует множество старых свалок, которые нужно закрывать и рекультивировать, недостаточно развиты территориальные схемы и логистика. Систему нужно ещё налаживать и налаживать, ведь до этого много лет всё делалось по принципу «чем дешевле, тем лучше». Поэтому нужны дополнительные государственные финансовые вливания в отрасль: только лишь деньгами инвесторов здесь не обойтись.

Приведу пример Тверской области. Сейчас на территории региона действует только один полигон, соответствующий современным требованиям, и он очень быстро заполняется. Остальные полигоны, к сожалению, спроектированы и построены по старым стандартам, которые уже неактуальны. Но ввиду того, что отходы везти больше некуда, такие полигоны продолжают функционировать. Потому необходимо проектировать и строить новые полигоны, которые не приносят никакого вреда окружающей среде, при этом наибольшее количество отходов должно идти не на полигон, а на переработку.

– Спектр деятельности вашей компании достаточно широк, но в целом вы определяете «ЭКОМАШГРУПП» как разработчика и производителя современного оборудования для экологически безопасной переработки отходов. Удаётся ли вам удовлетворять потребность рынка в вашей продукции и в ваших услугах?

– Рынок мусоросортировки и мусоропереработки стремительно растёт. Наша компания предлагает максимальное ко-

личество оборудования и услуг, готовит предложения по упрощению покупки оборудования, разработке технологических схем. Я считаю, что мы не только удовлетворяем текущие потребности рынка, но и предлагаем новые решения. Наша задача состоит в том, чтобы внедрять зарубежный опыт и новые технологии. Это как с любой новой услугой: пока клиент с ней не знаком, она кажется ему необоснованно дорогой и сложной в применении. Когда мы показываем, как это работает, как внедрение такой услуги экономически скажется на эффективности предприятия, клиенты прислушиваются к нашим советам. Очень много сложного оборудования, в котором заказчику самостоятельно разобраться непросто. Хотя могу сказать, наши заказчики – эксперты отрасли, и часто бывает, что они общаются на одном уровне с профессионалами. Это приятно удивляет и мотивирует нас постоянно развиваться.

– Кто является вашими основными заказчиками и партнёрами? Велика ли конкуренция на вашем рынке?

– В каждом регионе России есть ответственная организация – региональный оператор, их может быть и несколько в регионе. Региональные операторы – те, с кем мы выстраиваем диалог, кому мы должны предоставлять информацию. Они при этом могут быть как муниципальными, так и частными. Бывает, что региональный оператор, не имея своих мощностей, заключает договоры с мусоровывозящими, мусоросортировочными компаниями,

с полигонами и т. д. Такие компании тоже являются нашими клиентами. Это в основном частные компании, которые состоят на субподряде у регионального оператора. Также нашими клиентами могут быть крупные торговые сети или, к примеру, лесоперерабатывающие предприятия, т. е. те, кто имеет какой-то вид моноотходов (древесина, картон, стекло и т. д.). Мы предлагаем им решения для работы с одним видом мусора.

Компаний, которые производят оборудование для сортировки и переработки мусора, в России не так уж много, тем не менее конкуренция достаточно высокая. Это хорошо, ведь именно она способствует развитию отрасли.

– Какое из направлений деятельности вашей компании вы бы назвали основным?

– Основной вид деятельности компании «ЭКОМАШГРУПП» – это проектирование и строительство объектов обращения с отходами. Всем нашим клиентам требуется не только разработать технологическую схему для мусоросортировочного комплекса, но и спроектировать его, получить разрешение, подготовить проектную документацию для строительства полигона, пройти экологические экспертизы и т. д. Само собой, эти задачи проще решать с одним исполнителем, чем с несколькими. Со временем мы поняли, что нам нужно обрести новые компетенции, чтобы упростить жизнь заказчику, самим осваивать смежные ниши, которые являются отдельными, очень





перспективными направлениями. Это проектирование мусоросортировочных комплексов и полигонов, консультации по разработке и изменению территориальных схем. По всем этим вопросам у нас есть профильные специалисты. Потому, с какой бы проблемой к нам ни пришёл заказчик, мы предложим оптимальное решение и воплотим его в жизнь.

– В чём состоят инновационность и уникальность технологий «ЭКОМАШ-ГРУПП»?

– Мы понимаем, что наш бизнес рассчитан на длительный срок, и ответственно подходим к формированию нашей производственной базы. Группа компаний «ЭКОМАШГРУПП» имеет три собственные производственные площадки, которые расположены на территории нескольких регионов (основная производственная площадка находится в г. Твери), конструкторское бюро, научно-исследовательский и опытно-конструкторский отделы, отдел автоматизации систем управления, а также отдельные направления по проектированию и строительству объектов. По моему мнению, для клиента работать с посредниками, которые выполняют всё чужими руками, несколько рискованно, ему комфортнее будет сотрудничать с непосредственным исполнителем. Поэтому одно из основных преимуществ нашей компании – то, что все специалисты работают у нас в штате. Поскольку мы самостоятельно занимаемся проектированием нового оборудования, определённую часть бюджетов тратим на разработку его новых видов. Уже сейчас мы знаем, какое оборудование выпустим на рынок в течение ближайших пяти лет. Потому что это напрямую зависит именно от наших специалистов.

При проектировании технологической цепочки учитывается огромное количество факторов: морфологический состав входного потока, наличие и тип существующей

инфраструктуры, рациональность использования тех или иных решений, квалификация существующего персонала на местах.

Особое внимание мы уделяем стандартизации и унификации. С учётом высокой динамики, связанной с меняющейся технологической насыщенностью объектов и с отсутствием как таковых законченных объектов и серийных однотипных решений, сроки поставки оборудования заказчику постоянно сокращаются. За долгий период мы адаптировались и к этому.

Каждый элемент объекта находится в постоянной динамике развития и оптимизаций. В режиме онлайн собирается статистика с уже работающих объектов – как по комплексной системе автоматического контроля, так и на основании данных от эксплуатирующих организаций. При этом одними из важнейших направлений являются безопасность персонала и эргономичность дальнейшей эксплуатации. Оборудование и системы автоматизации полностью соответствуют мировым стандартам. На заводах действует многоуровневая система безопасности.

Модернизация и постоянная реконструкция происходят на протяжении всего срока службы завода, поэтому «архивные» объекты у нас отсутствуют. При создании новых версий и оптимизации определённых узлов и агрегатов для различного оборудования они незамедлительно предлагаются заказчику. Постоянно поддерживается двусторонняя связь с эксплуатирующими организациями. В ряде объектов присутствуют сервисные специалисты, выполняющие все регламентные работы по обслуживанию и поддержанию работоспособности на постоянной основе.

Внедряются и другие наши разработки, например модули удалённой диспетчеризации. Заказчик может в реальном времени, находясь где угодно, на основании совокупности данных, обрабатываемых

нашими серверами, анализировать различные показатели оборудования. Это позволяет управляющему и обслуживающему персоналу получать максимально достоверную информацию о процессах, происходящих на объекте, и на её основании вносить коррективы.

При создании новых технологий мы опираемся на свой огромный опыт, ведь за время работы компании приходилось выходить из самых разных ситуаций и решать ряд проблем. Мы уже чётко знаем, что для такого случая подходит вот это решение, а это не подходит. Когда речь идёт о западном опыте, мы не можем заимствовать его в полной мере, ведь любое западное оборудование нам нужно адаптировать под российские реалии. Невозможно просто позаимствовать схему, которая работает в условной Австрии или Италии, т. к. состав отходов совершенно разный. Российский мусор более сложен в обработке – оборудование должно быть прочным, отказоустойчивым, приспособленным к каким-то непредвиденным моментам. За время нашей работы мы наблюдали ситуации, когда на оборудование попадали совершенно неожиданные для ТКО элементы. Поэтому западный опыт мы можем использовать лишь частично. Опять же, повторюсь, что нам проще в этом плане, так как мы идём по следам тех, кто уже прошёл данный путь.

– С 1 января этого года вступило в силу постановление правительства России, которым утверждены единые требования к объектам обработки, утилизации, обезвреживания и размещения твёрдых коммунальных отходов. Какую цель преследует принятие данного документа и как это повлияет на мусоропереработку?



– Любые законы и подзаконные акты направлены прежде всего на то, чтобы как можно меньше белых пятен осталось в вопросах обращения с отходами. К примеру, если непонятно было, кто должен отвечать за мусор в регионах, был организован институт региональных операторов – уже стало проще. Данное постановление направлено на то, чтобы разъяснить, каким образом нужно проектировать объекты обращения с отходами, утилизировать и обезвреживать их, размещать на полигонах. Разъяснено, какие отходы в первую очередь нужно перерабатывать, какие технологии использовать при работе с различными видами мусора.

«Закручивание гаек» государством в данной отрасли полезно для её развития. Государство стремится к тому, чтобы переработка отходов была с каждым годом всё более экологичной. И тут вопрос к нам: какие решения мы можем предложить?

С другой стороны, это осложняет жизнь тем, кто непосредственно организует работу с отходами: они обязаны изыскивать дополнительные средства на новые технологические решения, например на оборудование площадок двумя видами контейнеров.

Нельзя сказать, что требования ужесточились, скорее разъясняется, что именно нужно делать с отходами. Если раньше была какая-то свобода толкования законов, то сейчас ситуация больше понятна и структурирована.

– За 10 лет работы компания реализовала более 120 объектов в России и за рубежом. Какими из них вы особенно гордитесь?

– Да, объектов много, от очень крупных до совсем небольших. Мы, конечно, гордимся всеми реализованными нами



проектами. Компания «ЭКОМАШГРУПП» работает с заказчиками разных уровней и возможностей. Иногда небольшие компании не обращаются к нам, считая, что если мы делаем крупные объекты, то за мелкие не возьмёмся. Это не так: нам как раз очень интересно работать с небольшими заказчиками. Практика показывает, что тот, кто сегодня небольшой, через три года может стать огромным или развиваться в каком-то другом направлении. В любом случае каждый заказчик привносит свой вклад в опыт компании.

Есть, конечно, очень интересные с технологической точки зрения объекты. Одним из таких является объект в городе Губкине Белгородской области, который представляет собой первый автоматизированный комплекс, построенный российской компанией, и является достаточно сложным с точки зрения инжиниринга. Там работает минимальное количество людей, а за многие вопросы отвечает автоматика. При этом то, что

казалось невероятно прогрессивным несколько лет назад, сегодня уже обыденность, и на данный момент мы строим целый ряд таких же по степени автоматизации объектов.

Можно долго рассказывать про каждого нашего заказчика, с любым связанная какая-то конкретная история, где приходится применять уникальные инженерные решения, поскольку где-то нужно вписать технологическую линию в существующее здание, где-то нужно спроектировать мусоросортировочную линию там, где это технически сложно сделать, и т. д. Поэтому выделять какой-то отдельный объект я не буду, скажу только, что у нас нет таких объектов, которые мы бы не достроили или которые по каким-то причинам не работают. Все они прекрасно функционируют, обслуживаются нашим сервисным подразделением, со всеми заказчиками мы ведём продуктивный диалог, ни один из них не ушёл от нас к другому производителю, а это о многом говорит.



«БИОЛЕС»: эффективность, экономичность, экологичность



Тверской край издавна славился лесами. Задолго до того, как на берегу реки Тверцы возникло поселение, ставшее Тверью, здешние племена жили лесными богатствами, добывая дикий мёд и пушнину, дичь, грибы, целебные растения и топливо. В «Песне о Щелкани» XIV века Тверь названа «богатою»: здесь процветали ремёсла и торговля, но большой вклад в благосостояние жителей Великого княжества Тверского вносили и дремучие леса, окружавшие столицу, Кашин, Зубцов, Белый Городок, Клин и другие города, сёла и деревни. Без малого 800 лет прошло с момента становления Тверского княжества, а здешние леса всё ещё кажутся огромными и дремучими, стоит только свернуть с шоссе или железнодорожного пути. И они – по-прежнему огромный экономический ресурс, но пользоваться им по старинке, как наши предки, конечно, уже нельзя, иначе для собственных потомков мы мало что оставим...

Современные технологии становятся нам подспорьем в бережном и эффективном использовании лесных ресурсов. Об этом мы побеседовали с генеральным директором компании «Биолес» Игорем Ребровым.



– **Игорь Вячеславович, компания «Биолес» ведёт свою историю с 2003 года. Как и почему у вас родилась мысль о создании компании именно в этой сфере и в этом месте? На какой базе вы её создали?**

– Создавалась компания на базе заброшенных мастерских для ремонта сельхозтехники Луковниковского совхоза. Сам совхоз развалился ещё в 90-е, и здания уже лет десять были бесхозными. А на мысль о профиле будущего предприятия меня навели количество лесных ресурсов в районе и наличие достаточно молодых и способных специалистов, оставшихся не у дел после исчезновения прежних работодателей.

– **А вы на тот момент жили в этих местах?**

– Не совсем так: я там родился. А когда мне было четыре года, мама окончила мединститут, её по распределению отправили под Ленинград. И до начала 2000-х я в этих местах почти не появлялся. Но формально это, да, моя родина.

– **Наверное, организовать предприятие на такой проблемной базе было непросто?**

– Трудности начались ещё с поиска соинвесторов. Большие сложности представляло отсутствие у нас технологий глубокой переработки древесины, безотходного производства. Проблем добавляло и отношение госслужб.

Преодолевать все эти сложности приходилось по-разному, вплоть до физического труда, которым мне приходилось заниматься буквально с лопатой в руках.

В один из «узких» моментов компании не дал умереть мой партнёр Андрей Захарченко, вовремя нашедший дополнительные источники финансирования, что позволило сохранить коллектив.

Но главное, что помогло нам выжить в меняющихся обстоятельствах: продукция предприятия всегда пользовалась преимуществами перед другими производителями подобной продукции из-за высокого качества.

– **Компания «Биолес» задумывалась как предприятие замкнутого цикла?**

– Да, и это зашифровано уже в логотипе компании: зелёная стрелка по кругу догоняет белую, белая – зелёную, символизируя замкнутый цикл и возобновляемость ресурсов. Та же установка звучит и в названии: не «Технолес», к примеру, а «Биолес». Подразумевается, что лес – живой организм, требующий ухода и взамен делящийся своими ресурсами.

Спектр деятельности компании изначально предполагался широкий: от ухода за лесом до безотходной переработки древесины. Предприятие долго развивалось в этом направлении. Начинали мы с лесозаготовок, параллельно строя лесопильный цех. Наладили переработку отходов лесопиления и лесозаготовок. Компания создавалась как экспортно ориентированная: основными потребителями нашей продукции до пандемии были партнёры из стран Евросоюза.

Логистические преимущества нам даёт близость федеральных автодорог Москва – Санкт-Петербург и Москва – Рига и железнодорожных путей. Это делает удобным экспорт нашей продукции через Финляндию и Прибалтику в Европу: во Францию, Германию, Италию и другие страны.

Переломным в истории предприятия был момент получения в аренду крупнейшего в регионе участка для лесопользования с ежегодным разрешённым объёмом лесозаготовки в 86 тысяч кубометров. Без этого работать становилось невозможно: лесхозы один за другим прекращали деятельность. Так и было создано предприятие замкнутого цикла, работавшее по этому принципу до 2015 года, когда по ряду причин от аренды лесного участка пришлось отказаться.

– **Как у вас возникла идея производства пеллет, для России начала 2000-х инновационная?**

– Идея была подсмотрена мной давно. Я в прошлом – спортсмен, и во время пребывания в Канаде меня пригласила в гости семья русского происхождения, чьи предки уехали в Канаду ещё до революции. Я сидел у камина в их доме, смотрел на огонь и сначала думал, что он декоративный: лежат какие-то кубики и горят... Ре-

шил: что-то вроде электронной картинки. Но хозяева мне объяснили: камин самый настоящий, а горят прессованные отходы с лесопилок, очень популярный у них вариант топлива. Случай запомнился и через десятки лет, когда я стал заниматься этим бизнесом, всплыл в памяти. Я начал изучать тему, ездить по выставкам, зарубежным предприятиям, применявшим такую технологию. В России дело было совершенно новым. Когда я ходил по банкам с предложением профинансировать его, их представители консультировались с директорами деревоперерабатывающих предприятий, и те отвечали, что идея бредовая и её не стоит рассматривать! А потом многие из этих предприятий обратились ко мне с просьбой помочь организовать у них такое отделение. Мы первыми в Тверской области произвели пеллеты – в 2004 году.

– На сегодня ООО «Биолес» – заметное деревообрабатывающее предприятие Тверской области. Какие подразделения включает ваше обширное хозяйство?

– С 2016 года предприятие работает в режиме покупки сырья – отходов лесопилки. На сегодня «Биолес» имеет завод по производству древесных топливных гранул – пеллет. Это производство у нас не только сохранилось, но и выросло в объёме: с 350 до 700 тонн в месяц. Машинный парк включает в себя лесовозы, погрузочную и уборочную технику. Из лесозаготовительной техники мы себе тоже кое-что оставили на случай, если удастся вернуться к прежней схеме. Лесопильные и сушильные цеха перешли на производство упаковочной тары для оборудования. В этой сфере мы сотрудничаем с предприятиями Трансмашхолдинга, занимающегося производством подвижного состава для железнодорожного и городского транспорта. В нашу тару упаковывают двери и окна вагонов.

До коронакризиса дела шли очень хорошо. Действовали зарубежные контракты, кроме того, мы обслуживаем центральную часть Тверской области: муниципальные котельные, школы и другие социальные объекты, частных потребителей.

– Одной из проблем российской лесопромышленности считаются устаревшие

оборудование и допотопные технологии. Однако это, как я понимаю, не про вас?

– На финальных этапах гранулирования у нас задействованы грануляторы немецкой компании Münch, для их покупки я лично ездил на завод в Германию. Что касается технологических линий, они отечественные, некоторое оборудование мы разработали и произвели сами. И специализированные склады щепы у нас не требуют ручного труда, они механизированы машинами, созданными нами.

– Расскажите о своём коллективе, квалификации ваших работников.

– На сегодня в ООО «Биолес» трудится 30 человек, из них 10 – в лесопильном производстве, производя тарную продукцию. Около 30% оставшегося коллектива – обслуживающий персонал, остальные – специалисты, работающие на производстве топливных гранул. Квалификация персонала достаточно высокая. Нужно учитывать, что мы были первым в регионе предприятием, внедрившим эту технологию, и в своё время наши специалисты многим передавали свой опыт.

– От коронакризиса предприятие сильно пострадало?

– С марта все зарубежные контракты у нас остановлены. Нашей продукцией в Европе отапливаются аквапарки, бассейны и другие общественные объекты, сейчас закрытые. Но мы продолжаем платить зарплату работникам в надежде, что пандемия рано или поздно пройдёт, зная, что новых специалистов такого уровня найти будет сложно. Штат мы постарались сохранить, хоть пострадало предприятие очень серьёзно, и сегодня положение тяжёлое.

Но обнадеживает то, что из года в год растёт российское потребление нашей продукции. В частности, сейчас интенсивно развивается загородное строительство, и мы надеемся, что застройщики коттеджных посёлков оценят все выгоды подобного способа отопления.

На будущее мы планируем расширять поставки внутри России, считая, что это очень перспективное направление. Месячный объём нашей продукции может обогреть пол-Твери, притом этот вариант экологически предпочтительнее других.

– В чём плюсы использования пеллет по сравнению с другими видами топлива?

– Они очень удобны для отопления и в частных домах, и в промышленных котельных. Во все уголки страны, да и за рубежом повсюду невозможно дотянуть газопроводы, а топить людям надо. При этом население стало технологичнее подходить к этому вопросу.

Пеллеты на 80% эффективнее для отопления, чем простые дрова. При их производстве дерево измельчается и сушится. Если дрова обычно имеют влажность около 20%, то у нашей гранулы она не выше 7-8%. К тому же у неё повышенная плотность: вес на кубометр – не менее 800 кг. Дрова, как известно, не тонут, а наша гранула тонет в воде.

Плюс она удобна в транспортировке, продукт сыпучий, расфасован в промышленную упаковку, биг-бэги по тонне весом или плотные полиэтиленовые мешки от 15 до 18 кг.

– А по экологичности какие у пеллет показатели?

– Как известно, все виды топлива (уголь, производные нефти, газ) выделяют СО в атмосферу. Но топливная гранула по этим выбросам намного экологичнее, чем уголь, дизельное топливо и мазут, и в паритете с природным газом. При этом зола, остающаяся после её сжигания, является хорошим природным удобрением.

Мини-котельные на таком топливе хороши в местах с высокими требованиями по экологии, например в городах.

Притом это возобновляемый ресурс. В некоторых зарубежных странах используют плантации особой древесины быстрорастущих пород. Хотя для нас это неактуально: в России и так лесных ресурсов хватает. А в Тверской области леса перестойные, и 70% такой древесины для строительства не подходит, но годится для получения тепла.

– Поставки продукции за границу, которые вы так активно вели, предполагают «экспортное» качество. Как вы его добываете и контролируете?

– У нас собственная лаборатория, осуществляющая контроль качества в момент производства. «Биолес» имеет положительные заключения экспертных лабораторий Евросоюза на нашу продукцию, подтверждающие, что она соответствует всем европейским нормам.

– Какой вы видите свою компанию через несколько лет?

– Думаю, мы продолжим процесс автоматизации производства и наращивания его объёмов. Производственные площади и ресурсы позволяют увеличить объёмы производства топливных гранул как на 200, так даже и на 500%!

Беседовала Елена Александрова





Идея использования клея невероятно стара: в Южной Африке археологами найдены каменные орудия труда, скреплённые клеем из смолы и красной охры. Возраст находки – 70 тысяч лет! В захоронениях жителей Средней Азии, живших шесть тысяч лет назад, находили керамику, отбитые куски которой были приклеены смолами, а четыре тысячи лет назад детали из слоновой кости в статуях вавилонских храмов закрепляли битумным цементом. В общем, клей сопровождал человека всегда, но XXI век поднял его качество на небывалую высоту и расширил области применения! Об одной очень специфичной сфере его применения мы побеседовали с генеральным директором ООО «ТАКА» Дмитрием Смирновым.

Дмитрий Смирнов, ООО «ТАКА»: «ИМЯ ТАКА РАБОТАЕТ НА НАС!»

– Дмитрий Александрович, ООО «ТАКА» является российским представительством одной из крупнейших европейских компаний ТАКА, которая производит клеящие материалы для ламинации панелей и профилей и расположена в итальянском регионе Венето. Расскажите немного об истории этой компании.

– В 2000 году на севере Италии, в регионе с богатой культурой и известной туристической зоной, образовалась компания WPR во главе с Ремо Болдассином, её нынешним владельцем и президентом. Она производит ламинационные машины для окутывания деревянных, пластиковых и алюминиевых панелей и профилей декоративными плёнками: под дерево, металл, камень и т. д. Машины могут достигать скорости ламинации до 50 м в минуту.

Такое оборудование производится не только в Италии: есть немецкая, швейцарская, турецкая, китайская продукция. Машины WPR очень надёжные, они гарантируют отменное качество, но и цена соответствующая. Если сравнить с миром автомобилей, это Lamborghini против Hyundai или Kia.

На WPR работают практически все крупнейшие европейские компании, производящие оконные профили (Veka, Profine, Rehau, Deceuninck, Salamander), и ещё целый ряд производителей не только в Европе, но и по всему миру. Как только WPR начала продавать свои машины и проводить первые их испытания, стало ясно, что требуется собственное производство клеев для ламинации, для предоставления клиенту полного спектра услуг. С идеей разработать специфическую гамму клеев для ламинации Ремо Болдассин обратился к Джорджио Костенаро, имеющему 50-летний семейный опыт производства клеев. Таким образом, в 2003 году образовалась фирма ТАКА. Объединение производителей оборудования и клея стало формулой успеха WPR-ТАКА. Клиенту предлагаются не только оборудование и клей, но и полное сервисное обслуживание: от монтажа оборудования и введения его в эксплуатацию до наладки технологических параметров процесса ламинации и проведения первых испытаний. Часто приезжая на производство, специалисты замечали, что клиенты не очень понимают суть процесса ламинирования и то, как правильно использовать клей в машинах.

Клей, который производит ТАКА, предназначен для ламинации, приклеивания плёнок ПВХ, HPL, CPL, бумажных и прочих на профили из ПВХ, полипропилена, алюминия, МДФ и т. д. Это сложные поверхности, клей для них нужен специальный.

Клей для ламинации бывает двух видов: жидкий двухкомпонентный полиэфирный, и полиуретановый клей-расплав. В настоящее время в Твери мы делаем первый, из итальянского сырья, производимого ТАКА. Полиуретановые клеи-расплавы пока производятся только в Италии. У ТАКА три производства. На одной площадке изготавливается сырьё для производства клеев, на остальных производится сам клей и происходит его отгрузка.

Собственное производство сырья является существенным преимуществом, так как позволяет контролировать качество не только произведённого клея, но и сырья, используемого в процессе. Также и цена становится более привлекательной по сравнению с другими производителями, импортирующими сырьё.

Клей ТАКА постепенно завоевал Европу, появились дилеры в США, Канаде, Турции, затем в Южной Америке и Азии, словом – по всему миру.

– В процессе развития компания ТАКА создала академию, ведущую работу по исследованию, развитию, применению инноваций и контролю качества продукции, предоставляющая обучающие программы. Какова история её создания?

– Возникший тандем позволил всесторонне изучить процесс адгезии в промышленных условиях. Накапливался уникальный опыт, и потому было принято решение создать Академию ТАКА, которая на оборудовании WPR будет изучать свойства клеев и проводить испытания для клиентов на их материалах, подбирая им уникальные по составу продукты. Сотрудники академии не только сами проводят исследования и эксперименты, но и сотрудничают с университетскими институтами.

И так как опыт показал, что операторы ламинационных машин не всегда понимают суть производственных процессов, сотрудники академии приглашают их в Италию на обучение.

– В связи с чем было решено открыть российское представительство холдинга? И почему именно в Твери?



– На российский рынок клеи ТАКА поставлялись уже давно, но их предлагали компании, не специализировавшиеся на ламинации и продававшие клеи многих брендов. При этом продавцы не всегда понимали, что предлагают и как это работает. Поэтому тандем WPR-ТАКА принял решение форсировать российский рынок и начал искать контакты. В результате в 2015 году родилось совместное предприятие с одним из тверских предпринимателей. А с 2018 года итальянская фирма стала 100%-ным владельцем ООО «ТАКА».

Я работаю гендиректором российского представительства с момента его образования. За это время я и многие сотрудники несколько раз приезжали на семинары и обучающие курсы в Италию. Там мы изучали машины и клеи, которые предлагаем. Данный опыт дал отличные результаты, так как продать такой специализированный клей – непростая задача, приходится сотрудничать с разными предприятиями, от небольших до очень крупных. Их технологи не всегда понимают, зачем предприятию менять клей и чем наш лучше. Для того чтобы их убедить, нужно глубокое знание темы.

– Как развивалось ООО «ТАКА» с момента своего образования? И как повлиял на развитие нынешний кризис?

– В 2015 году итальянцы завезли оборудование, на котором мы до сих пор производим двухкомпонентные полиэфирные жидкие клеи. У нас сильная команда профессионалов, но в полный оборот компания начала работать только в конце 2018-го, когда стала принадлежать одному собственнику. За 2019 год мы выросли в три раза. 2020-й был для компании сложным, но всё же предприятия-потребители работали, пытались выжить, и у многих это получилось. Спад у нас был только в апреле, остальные месяцы – прирост.

– В каких областях используется ваша продукция? Кто ваши клиенты?

– Наши клиенты – производители оконных профилей и окон из этих профилей, подоконников, межкомнатных дверей, стеновых пластиковых панелей, мебели и



другие производства, использующие декорирование панелей. Нашу продукцию используют и при производстве бумажной мебельной плёнки.

При изготовлении мебельной кромки в России обычно применяется более дешёвый клей, но он не всегда даёт такой эффект, как полиуретановый клей-расплав, так что это тоже перспективная область.

С помощью плёнки и нашего клея окна декорируют под дерево, металл, камень. Окно с таким покрытием даёт большую защиту от солнца, влаги и других негативных факторов, чем просто пластиковое. В плёнке имеются защитные слои, предохраняющие пластик от влияния солнца и влаги. А клей под плёнкой, полимеризуясь, становится монолитом с пластиком и, согласно проведённым испытаниям, без проблем выдерживает от –50 до +200 градусов. Влага также не влияет на свойства клеевого шва.

– Как вы находите клиентов, а они – вас?

– Находим мы их в интернете, в специализированных изданиях: «Оконное производство», «Мебель» и прочих, где производители размещают рекламу. Участвуем в выставках: строительных, мебельных, в выставке «Интерпластика». Выставляем сами, знакомимся с производителями. Поначалу было тяжело, так как марку ТАКА в России не знали. Но сейчас уже имя работает на нас! Производственники, технологи рекомендуют коллегам наш клей, работает сарафанное радио.

– Какова география поставок ООО «ТАКА»?

– Уже сегодня это вся Россия, от Калининграда до Хабаровска. Ведь в каждом областном городе есть производство окон, дверей, мебели. Также поставляем продукцию нескольким фирмам Беларуси, Казахстана, ведём переговоры с крупными компаниями Таджикистана и Узбекистана, с фирмами из Азербайджана и Армении. В планах – расширить географию продаж на всё СНГ.

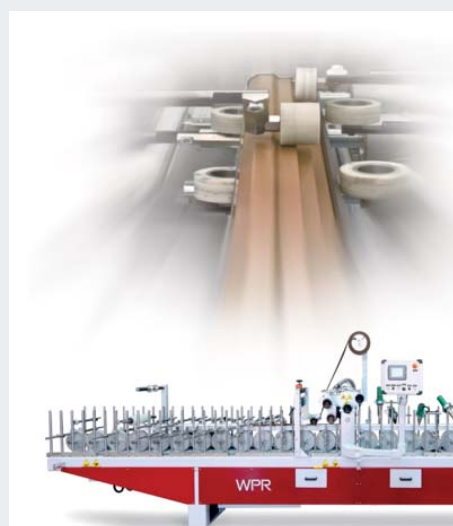
– Какие новинки собираетесь предложить клиентам в ближайшее время? Каковы ваши планы?

– В планах – завезти в Россию оборудование по производству полиуретановых клеев-расплавов. Эта идея давно согласована с итальянскими партнёрами. Работы по заводу, пусконаладке и обучению должны были начаться в прошлом году. Ждали итальянских специалистов, чтобы проверить возможности цеха и подписать инвестиционный договор. Помешала пандемия. Надеюсь, всё осуществится в 2021 году! С нетерпением ждём открытия границ и стремимся стать первыми производителями этого вида клея в России.

Также в планах на год – запуск производства нового для нас клея для 3D-ламинации. В ближайшее время выпустим первые образцы и будем выводить этот продукт на рынок.

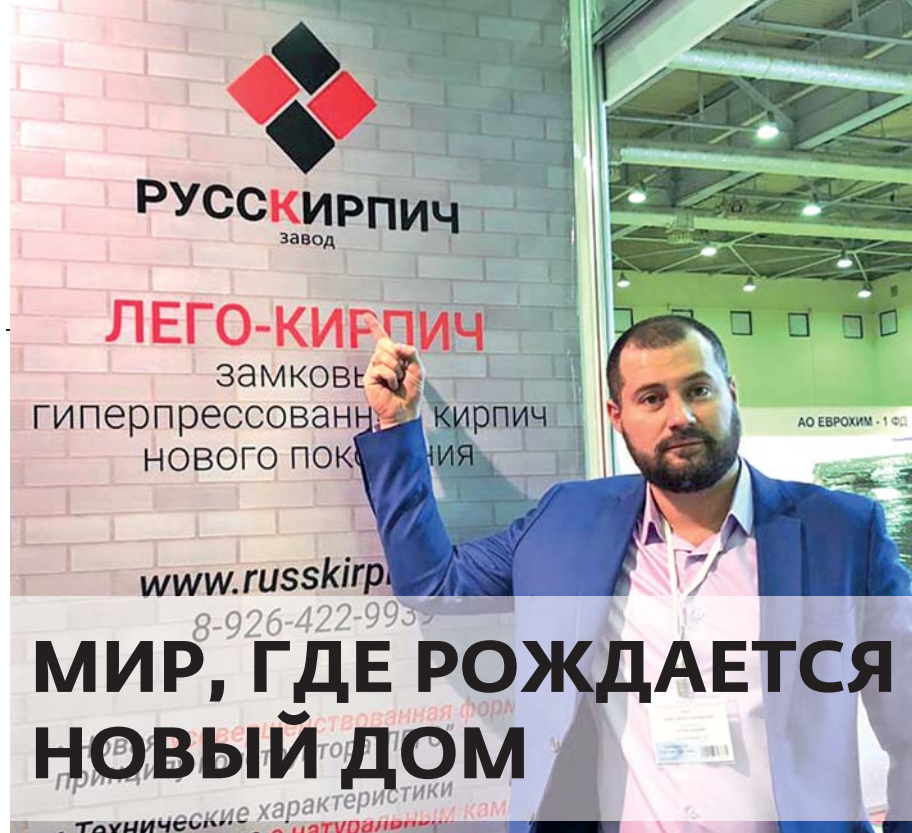
В дальнейшей перспективе у ООО «ТАКА» есть планы создать в России филиал Академии ТАКА. Хотим доставить сюда ламинационный аппарат WPR и начать на нём работать, оказывая клиентам услуги по ламинации, учась сами и обучая итальянским программам операторов и технологов производств. Будем их приглашать, проводить конференции, курсы. Это принесёт пользу и нам в плане приобретения новых клиентов, и партнёрам: они получают много свежей информации, а их операторы станут высококлассными специалистами.

**Беседовала
Елена Александрова**



Клеевые системы
и оборудование
для ламинации
профиля из ПВХ
и алюминия

www.wpr.it
www.takarus.ru
+7(482) 279-11-78
info@takarus.ru



В октябре 2020 года в международном выставочном центре «Крокус Экспо» состоялась 32 выставка «Загородный дом». Ознакомиться с новинками и технологиями приехали не только частные покупатели, но и представители строительных организаций, инженеры, подрядчики, архитекторы, дизайнеры. Молодой, но уже отлично зарекомендовавший себя на строительном рынке участник выставки – компания ООО «РусСкирпич».

Об уникальности предприятия, выпускающего лего-кирпич, и перспективах развития компании рассказывает генеральный директор Владимир Ешурин: «Нужно мечтать построить мир, где будет хорошо и спокойно, место, где мы сможем остановиться. Именно такое место называется Дом «из розового кирпича, в окнах у него герань, а на крыше голуби».

– Лего-кирпич – это новая идея или хорошо забытая старая?

– В дословном переводе с английского «кирпич-лего» (interlocking brick) обозначает блокируемый кирпич, или кирпич с замком, имеющий с одной стороны выступы (шипы), а с другой – пазы, которые в процессе кладки надёжно соединяются между собой, без толстого растворного шва.

Впервые принцип крепления лего-кирпича был применён в Дании в XX веке. Строитель Оле Кирк Кристиансен руководил бригадой столяров и плотников, когда придумал этот лёгкий способ укладки кирпича. Идея настолько понравилась архитекторам и инженерам, что уже в 1949 году из него было возведено первое здание, а в 50-х годах волна популярности материала докатилась и до Северной Америки.

В России, в СССР, в 1986 году на Тульском кирпичном заводе было начато первое производство лего-кирпича. Заводские испытания подтвердили его высокую механическую прочность, отличную морозостойкость, минимальное водопоглощение, а также устойчивость к внешней агрессивной среде, что в совокупности определяет долговечность данного строительного материала.

– В чём уникальность проекта «лего-кирпич»?

– Уникальность проекта заключается прежде всего в простоте, надёжности, превосходных эксплуатационных характеристиках и долговечности, высокой скорости кладки в любое время года, прокладке скрытых коммуникаций непосредственно внутри самого кирпича. Конструкция и форма замкового кирпича позволяют строить объекты малоэтажно-

го строительства с его использованием в несущих стенах. Вышеперечисленные особенности позволяют говорить о том, что этот кирпич имеет все шансы стать «бестселлером» на рынке строительных и отделочных материалов.

– Каковы особенности инновационного строительного материала?

– Технологичный гиперпрессованный кирпич производится по принципу конструктора «Лего» и визуально похож на него, поэтому его и называют в народе лего-кирпичом. Высокая степень сцепления с кладочным раствором и конструктивные особенности позволяют возводить практически монолитные сооружения. По крепости кладки лего-кирпич вдвое превышает показатели силикатного и глиняного кирпичей, что позволяет использовать его с замковой конфигурацией при строительстве в сейсмически опасных районах и при установке конструкций с усиленными опорными стенами.

Водопоглощение кирпича составляет от 3 до 5% – это очень низкий показатель, материал не накапливает воду, что, несомненно, положительно влияет на долговечность прочностных характеристик и защищает от преждевременного внутреннего разрушения структуры кирпича, не теряя при этом и внешний вид.

Показатель морозостойкости гиперпрессованного кирпича – 250-300 циклов сезонных перепадов температуры. Это чуть меньше, чем у клинкера (300-350 циклов), но больше, чем у любого другого вида искусственного камня!

– Насколько экономично для потребителя использование гиперпрессованного кирпича?

– При проведении нашими специалистами анализа рынка аналогичных строительных материалов на основании расчётов, выполненных в соответствии со сметными нормативами, мы пришли к выводу, что все показатели и характеристики, а также простота и скорость кладки позволяют не только нивелировать его стоимость, но ещё и помочь сэкономить застройщикам. Среднее снижение стоимости всего строительства составляет 10-15%, а экономия времени – до 13% от всего цикла строительного процесса.

Сквозные отверстия и система «шип – паз» позволяют обеспечивать прокладку коммуникаций на стадии возведения постройки без штробления, что значительно удешевляет, упрощает и сокращает временные показатели при строительстве.

– За счёт чего лего-кирпич экономит время в малоэтажном строительстве?

– Лего-кирпич на отечественном рынке строительных материалов появился не так давно, однако уже начал завоевывать устойчивые позиции. Наш материал особенно интересен, если учесть экономические показатели по операционным затратам: количество высококвалифицированных рабочих, сопутствующие строительные материалы и другое. Сейчас это как никогда актуально. Благодаря системе «шип – паз» наш кирпич не надо класть на слой раствора, что положительно сказывается на скорости кладки, уменьшении затрат на раствор, сокращении количества необходимой рабочей силы с сохранением времени возведения объекта, прочности кладки, а также на общей эстетике готового объекта, ведь не секрет, что иногда строители в холодное время года добавляют присадки, которые потом про-

являются на стенах белыми потёками и налётом. В нашем случае таких налётов и потёков не будет.

– Кто ваши прямые конкуренты и кто заказчики?

– В настоящее время на территории России доля прямых конкурентов достаточно низка. На основе проведённого нами анализа на рынке аналогичного строительного материала представлено не более 20 предприятий, производящих данную продукцию на автоматическом профессиональном оборудовании в промышленных масштабах.

Благодаря характеристикам, которые выше, чем у обычного строительного рядового кирпича, пеноблоков и иной похожей продукции, а также благодаря возможности сокращения затрат, как экономических, так и временных, данный проект направлен на удовлетворение потребностей не только частных строителей (физические лица), но и компаний-застройщиков (малоэтажное строительство посёлков, крупное высокэтажное строительство). В итоге благодаря проработанной технической части и проведённым научным и техническим испытаниям данный продукт направлен как в сторону B2B, так и в сторону B2C.

– Ваша компания занимается только производством или ещё проектированием и строительством?

– Да, сегодня мы – группа компаний, способных и спроектировать дом, и построить его, что самое главное, из материалов, произведённых нами. Что касается нашей проектной деятельности, то нам тоже есть чем похвастаться: компания «НИЦ «СпецПроект» участвовала в проектировании крупных объектов разного назначения.

Среди наших клиентов и партнёров есть известные крупные компании, такие как архитектурное бюро SPEECH, творческое производственное объединение «Резерв», компания «Ташир», компания «Интеко», крупнейшая в России диверсифицированная промышленно-строительная группа. Мы участвовали в проектировании крупных жилых комплексов, работали по заказу Правительства Республики Адыгея и администрации Новороссийска. Что касается производства, мы ещё находимся в стадии динамичного развития, но чувствуем в себе силы приступить к крупным проектам.

– Какие задачи вы ставите перед компанией?

– Основная задача – донести мысль о том, что не стоит бояться нового. Ведь именно для улучшения качества жизни окружающих мы и построили наше производство. И мы готовы расширять его и модернизировать, максимально

быстро реагируя на пожелания наших клиентов.

Наша краткосрочная цель – привлечь к продукции компании больше заказчиков, чтобы за счёт вариативности использования легкого кирпича у них появилось желание перейти на новый, более качественный уровень жизни и воплотить мечту – построить свой дом.

– Как ваша компания развивалась в условиях форс-мажора, связанного с пандемией 2020 года?

– Ситуация действительно непростая. Но в первую очередь мы думали не столько о развитии, сколько о сохранении наработанного опыта и клиентов.

Сегодня мы стараемся развить новые для нас рынки сбыта, в том числе и через онлайн-платформы, ищем смежные компании, с которыми можно взаимодействовать путём сотрудничества и взаимной выгоды.



Иногда приходится рисковать и продавать продукцию по себестоимости. Для нас сейчас важно, чтобы заказчики поняли – прогресс не стоит на месте. Свежие идеи и инновационные продукты разработаны с учётом существующих реалий и инструментов, они ничуть не уступают уже проверенным, давно используемым материалам. Наша компания ещё достаточно молодая, но всегда идёт навстречу потенциальным заказчикам, которым не стоит бояться ничего нового.

– ООО «РуссКирпич» – ваша первая компания?

– Нет, что вы. Мы достаточно долгое время вынашивали замысел подобного производства. Началось это с простого интереса, когда у нас была только проектная компания «НИЦ «СпецПроект».

Мы занимались проектированием жилых комплексов, частных домов, сами придумывали дизайн. Понимая, что желания наших заказчиков иногда невозможно воплотить по причине их небольшого бюджета, пытались сократить сроки строительства, пересчитать общую экономику строительства.

В итоге поняли, что проще создать что-то своё – новое, инновационное. Именно тогда мы узнали о таком строительном материале, как замковый кирпич. Всю информацию нам нужно было собирать по крупицам, многое пришлось переделывать, модернизировать, менять. Мне повезло, что рядом со мной была уже сплочённая команда профессионалов и энтузиастов, благодаря слаженной работе которых мы смогли не просто запустить производство, но и с гордостью сказать, что производим качественный конкурентный продукт, который в скором времени будет поставляться по всей России и

станет таким же популярным, как простой кирпич.

– Что нужно делать, чтобы построить мир, где рождается новый дом?

– Отвечая на этот вопрос, вспоминается фраза из сказки «Маленький принц» Сент-Экзюпери: «Когда говоришь взрослым: «Я видел красивый дом из розового кирпича, в окнах у него герань, а на крыше голуби», они никак не могут представить себе этот дом. Им надо сказать: «Я видел дом за сто тысяч франков», – и тогда они восклицают: «Какая красота!»

В наше время цифровизации, где все бегут без остановки, не замечая окружающий мир, нужно снова учиться «слушать своё сердце». Там, где есть смелые мечты и возможности для их воплощения, можно построить именно то, что хочешь.

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

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

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

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

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



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



DIALOG

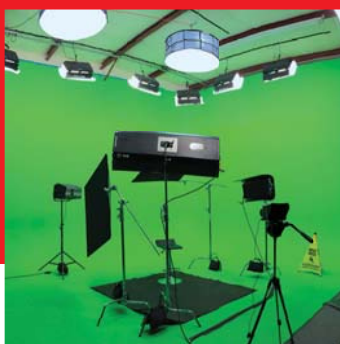
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru

