

6/128 Апрель 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

ENG + РУС

**РОССИЯ –
УЗБЕКИСТАН:**
СИНЕРГИЯ
ПРИ УЧАСТИИ
«БИОТЕКФАРМ»

**ИМПЕРИЯ
ХОЛОДА
FRIGOGLOSS**
ПРИХОДИТ
В ЖАРКИЙ
УЗБЕКИСТАН

**РОССИЯ –
УЗБЕКИСТАН**

Йохан Вандерплаетсе,

президент Schneider Electric в России и СНГ:

**«УТВЕРЖДЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ
СТРАТЕГИИ «ЦИФРОВОЙ УЗБЕКИСТАН-2030»
ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ НАС НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**



FRIGOGLASS

20 ЛЕТ УСПЕШНОГО
ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ



КОММЕРЧЕСКИЕ ХОЛОДИЛЬНИКИ ДЛЯ ВСЕХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ

• БАРНЫЕ • ОДНОДВЕРНЫЕ • ДВУДВЕРНЫЕ • ОТКРЫТЫЕ



«Фригогласс Евразия» ООО
+7 495 640 61-64 | sales_ru@frigoglass.com | www.frigoglass.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 № 6/128 Апрель 2021

Подписано в печать 30.03.2021 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 № 6/128 April 2021

Passed for printing on 30.03.2021

Edition: 30000 copies

Open price

КРУПНЫМ ПЛАНOM | IN CLOSE-UP

2

ПРЕЗИДЕНТ ЮТПП РАССКАЗАЛ О ПРОБЛЕМАХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С УЗБЕКИСТАНОМ НА МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ КОМИССИИ

PRESIDENT OF THE SUCCI SPOKE ABOUT THE PROBLEMS OF TRADE AND ECONOMIC
COOPERATION WITH UZBEKISTAN AT THE INTERGOVERNMENTAL COMMISSION

4

24 ГОДА СОТРУДНИЧЕСТВА ПЕРМСКОЙ ТПП И РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАНА!

24 YEARS OF COOPERATION BETWEEN THE PERM CCI
AND THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN!

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

18

ЙОХАН ВАНДЕРПЛАЕТСЕ: «SCHNEIDER ELECTRIC – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, КОТОРЫЙ ОБЛАДАЕТ УНИКАЛЬНЫМИ ЦИФРОВЫМИ РЕШЕНИЯМИ ДЛЯ ЛЮБЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЫНКА»

JOHAN VANDERPLAETSE: "SCHNEIDER ELECTRIC IS AN INTERNATIONAL EXPERT
IN INDUSTRIAL SOFTWARE WHICH HAS UNIQUE DIGITAL SOLUTIONS FOR EVERY
MARKET NEED"

24

28

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА | MISSION POSSIBLE

СВЕТЛАНА ТАНАНОВА: «МЫ ГАРАНТИРУЕМ, ЧТО КОРМА, ПОСТАВЛЯЕМЫЕ ХОЗЯЙСТВАМ И ФЕРМАМ, СПОСОБСТВУЮТ ВЫХОДУ ЖИВОТНЫХ НА МАКСИМАЛЬНУЮ ПРОДУКТИВНОСТЬ!»

SVETLANA TANANOVA: "WE GUARANTEE THAT THE FODDER SUPPLIED TO HOUSEHOLDS
AND FARMS CONTRIBUTES TO THE ANIMALS' MAXIMUM PRODUCTIVITY!"

РОССИЯ – УЗБЕКИСТАН: СИНЕРГИЯ ПРИ УЧАСТИИ «БИОТЕКФАРМ»

RUSSIA – UZBEKISTAN: SYNERGY WITH THE PARTICIPATION OF BIOTEKFARM

РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ | LOOKING UP TO THE BEST

34

АЛЕШ ЗОРКО: «БРЕНД «ГЕМОТЕСТ» РАБОТАЕТ НА ФРАНЧАЙЗИ»

ALESH ZORKO: "THE GEMOTEST BRAND WORKS FOR FRANCHISEES"

38

ИМПЕРИЯ ХОЛОДА FRIGOGLOSS ПРИХОДИТ В ЖАРКИЙ УЗБЕКИСТАН

THE FRIGOGLOSS "EMPIRE OF COLD" COMES TO HOT UZBEKISTAN

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ | IN THE CENTER OF THE ACTION

40

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ

CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION FOR THE SET OF TASKS



Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

Президент ЮУТПП рассказал о проблемах торгово-экономического сотрудничества с Узбекистаном на межправительственной комиссии

21 заседание российской части Межправкомиссии по экономическому сотрудничеству между Россией и Республикой Узбекистан состоялось в Москве под председательством министра экономического развития РФ Максима Решетникова. Президент Южно-Уральской ТПП Фёдор Дегтярёв представлял на нём Российско-Узбекский деловой совет, который он возглавляет с 2016 года.



На заседании Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству с Узбекистаном присутствовали руководители и представители ключевых министерств и ведомств РФ. Они обсудили политическую ситуацию в республике, российско-узбекские торгово-экономические отношения, договорно-правовую базу сотрудничества в области промышленности, энергетики, сельского хозяйства, транспорта и в других сферах деятельности.

О проблемах и предложениях сотрудничества компаний двух государств рассказал президент Южно-Уральской торгово-промышленной палаты Фёдор Дегтярёв. С 2016 года он возглавляет Российско-Узбекский деловой совет.

Председатель РУДС отметил, что сегодня крупные предприятия России достаточно активно продвигаются на узбекском рынке. К сожалению, с малым бизнесом дела обстоят сложнее. Поэтому продвижению продукции именно малых предприятий на рынок Узбекистана необходимо уделять особое внимание.

«В этом году Узбекская биржа предоставила возможность нерезидентам Узбекистана, осуществляющим операции на товарно-сырьевых биржах, вставить

на учёт в налоговых органах по месту нахождения организатора биржевых торгов. Соответственно, нерезиденты, получившие свидетельство ИНН, могут оформить электронно-цифровую подпись в районных или городских центрах госуслуг. Это позволяет резидентам России участвовать в государственных и коммерческих закупках предприятий Узбекистана напрямую, без посредников. Однако при регистрации в налоговых органах Узбекистана для участия в биржевых торгах, а также в государственных и коммерческих закупках нерезиденты сталкиваются с бюрократическими барьерами», – сообщил Фёдор Дегтярёв.

По его словам, нерезиденты не имеют возможности представлять регистрационные документы в электронном виде через официальный сайт Государственного налогового комитета Узбекистана, они принимаются только на бумажном носителе. Как вариант, возможно заключение договора с членом биржи (брокерской конторой) или открытие постоянного представительства с предоставлением доверенности. Всё это дополнительные препятствия для осуществления операций на товарно-сырьевой бирже.

К ряду проблемных вопросов торго-

во-экономического сотрудничества с Республикой Узбекистан можно отнести также непризнание узбекской стороной сертификатов уполномоченных сертифицирующих органов России, выданных на российскую промышленно-техническую продукцию, и отсутствие юридической силы у электронной цифровой подписи для банков, таможни и налоговых органов обеих стран при осуществлении коммерческого документооборота.

В то же время, как отметил Фёдор Дегтярёв, российские компании уже сейчас предлагают несколько интересных проектов по сотрудничеству с Узбекистаном. Речь идёт о создании системы экстренного реагирования при дорожно-транспортных и иных происшествиях на автомобильных дорогах Республики Узбекистан, о внедрении на территории страны современных информационных технологий для реализации национальной концепции «Безопасный город» и об открытии производства серной кислоты из факельных кислых газов, которые горят на трёх действующих предприятиях нефтегазового комплекса Узбекистана.

«В настоящее время для реализации данного проекта обсуждается создание совместного узбекско-российско-датского предприятия. Для его строительства в полном объёме, с объектами производственной инфраструктуры, подъездными авто- и железными дорогами, Республика Узбекистан планирует привлечь около 100 миллионов долларов США иностранных инвестиций», – подчеркнул Фёдор Дегтярёв.

От имени Российско-Узбекского делового совета он попросил поддержать вышеперечисленные проекты и рассмотреть возможность включить их в итоговый протокол 21-го заседания межправкомиссии.



The 21st meeting of the Russian part of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between Russia and the Republic of Uzbekistan was held in Moscow under the chairmanship of the Minister of Economic Development of the Russian Federation Maxim Reshetnikov. President of the South Ural Chamber of Commerce and Industry Fedor Degtyarev represented the Russian-Uzbek Business Council, which he chairs since 2016.



President of the SUCCI spoke about the problems of trade and economic cooperation with Uzbekistan at the intergovernmental commission

The meeting of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation with Uzbekistan was attended by heads and representatives of key ministries and departments of the Russian Federation. They discussed the political situation in the Republic, Russian-Uzbek trade and economic relations, the legal framework for cooperation in industry, energy, agriculture, transport and other areas of activity.

Fedor Degtyarev, President of the South Ural Chamber of Commerce and Industry, spoke about the problems and proposals for cooperation between companies of the two states. He heads the Russian-Uzbek Business Council since 2016.

The RUBC Chairman noted that today large enterprises of Russia are actively promoting themselves in the Uzbek market. Unfortunately, the situation with small business is more complicated. Therefore, it is necessary to pay special attention to the promotion of the products of small enterprises in the Uzbek market.

"This year, the Uzbek Exchange has provided an opportunity for non-residents of Uzbekistan, carrying out operations on commodity exchanges, to register with the tax authorities at the location of the organizer of exchange trading. Accordingly, non-residents who have received a TIN certificate can issue an electronic digital signature in regional or city centers of public services. This allows Russian residents to participate in government and commercial procurement of Uzbek enterprises directly, without intermediaries. However, when registering with the tax authorities of Uzbekistan to participate in exchange trading, as well as in government and commercial purchases, non-residents face bureaucratic barriers," Fedor Degtyarev said.

According to him, non-residents are not able to submit registration documents

electronically through the official website of the State Tax Committee of Uzbekistan, they are accepted only on paper. Alternatively, it is possible to conclude an agreement with a member of the exchange (brokerage office) or open a permanent establishment with the provision of a power of attorney. All these are additional obstacles to the implementation of transactions on the commodity exchange.

A number of problematic issues of trade and economic cooperation with the Republic of Uzbekistan can also be attributed to the non-recognition by the Uzbek side of certificates of authorized certification bodies of Russia issued for Russian industrial and technical products, and the lack of legal force for an electronic digital signature for banks, customs and tax authorities of both countries when implementing commercial document flow.

At the same time, as Fedor Degtyarev noted, Russian companies are already proposing several interesting projects for cooperation with Uzbekistan. We are talking about the creation of an emergency

response system in case of road traffic and other accidents on the roads of the Republic of Uzbekistan, the introduction of modern information technologies in the country to implement the national concept "Safe City" and the opening of the production of sulfuric acid from flare acid gases that burn on three operating enterprises of the oil and gas complex of Uzbekistan.

"At present, the creation of a joint Uzbek-Russian-Danish enterprise is being discussed for the implementation of this project. For its construction in full, with industrial infrastructure facilities, access roads and railways, the Republic of Uzbekistan plans to attract about \$ 100 million of foreign investment," Fedor Degtyarev emphasized.

On behalf of the Russian-Uzbek Business Council, he asked to support the above projects and consider the possibility of including them in the final protocol of the 21st meeting of the intergovernmental commission.

Press service of the South Ural CCI



В 2020 году Пермская ТПП организовала встречу пермского бизнеса с делегацией предпринимателей из Узбекистана.



24 года сотрудничества Пермской ТПП и Республики Узбекистан!

Поддержка экспортеров и поиск новых партнеров для бизнеса — одна из основных компетенций системы торгово-промышленных палат. Пермская ТПП уже 30 лет работает в Пермском крае, оказывает предприятиям услуги, которые помогают им находить клиентов за рубежом и обеспечивать поставки. Узбекистан — один из ключевых стратегических партнеров региона.

Первую делегацию в Узбекистан Пермская ТПП отправила в 1997 году. С тех пор в плане бизнес-миссий эта страна появляется регулярно, примерно раз в 2-3 года. На текущий момент было организовано семь деловых поездок, в которых приняло участие порядка 130 предприятий. Ключевые города, в которых побывали предприниматели в составе делегаций Пермской ТПП, — Ташкент, Самарканд и Фергана. За это время Пермская ТПП поработала с разными организациями и нашла надежных партнеров в лице Торгового представительства РФ в Узбекистане, отделений ТПП в регионах и компании InterDialog.

«Когда мы начинали налаживание связей с деловыми кругами, большую помощь нам оказывали сами местные предприниматели, которые на общественных началах работали в ТПП Республики Узбекистан, — рассказывает вице-президент Пермской ТПП Елена Миронова, курирующая вопросы международного и межрегионального сотрудничества. — Сегодня нам очень помогает Торгпредство РФ в Узбекистане. Я говорю не только о бизнес-миссиях,

но и о решении проблем бизнеса в период пандемии коронавируса».

Именно в этот сложный для всех период Пермская ТПП запустила информационный проект «Час с торгпредом» — онлайн-встречи для знакомства с условиями ведения бизнеса в странах-партнерах Пермского края и обсуждения проблемных точек во взаимодействии с зарубежными контрагентами. 8 февраля 2021 года на встрече с торговым представителем Российской Федерации в Республике Узбекистан Андреем Мокроусовым присутствовали представители более чем 40 компаний. Это была наиболее востребованная встреча из проведенных мероприятий в рамках проекта. Также в ней принимали участие представители организаций и ведомств, которые могут помочь бизнесу в экспортной деятельности: АО «РЭЦ», Министерства промышленности и торговли Пермского края, Министерства экономического развития и инвестиций Пермского края, Центра поддержки экспорта Пермского края.

Узбекистан входит в число 15 основных партнеров Пермского края по экспорту. Среди традиционных направлений

сотрудничества, интерес к которым не пропадает, находятся топливно-энергетический комплекс, металлургия, машиностроение, телекоммуникации, агропромышленный комплекс. Вместе с тем у узбекских предпринимателей есть запрос на поставки машин, оборудования, лекарственных товаров и продукции деревообрабатывающей промышленности.

Интерес к сотрудничеству с Узбекистаном у пермского бизнеса не пропадает, это всегда было востребованное направление. В 2020 году планировались бизнес-миссии в Фергану и Ташкент, но, к сожалению, по понятным причинам они не состоялись. В настоящее время определенности по визиту нет, но от планов Пермская ТПП не отказывается. «Общение с предпринимателями подтверждает статус Узбекистана как одного из наших стратегических партнеров, — говорит Елена Миронова. — Во-первых, в стране развиты нефтяная отрасль и сервисные компании, которые на неё работают. В этом есть схожесть со структурой экономики Пермского края. Во-вторых, есть нормальная политическая обстановка и хорошие международные отношения. Не-

случайно и региональное правительство организует визиты пермского бизнеса на республиканские выставки». Действительно, поддержка властей Пермского края обеспечивает для бизнеса финансовую доступность участия в бизнес-миссиях и помогает наладить взаимодействие с деловыми кругами. Как отмечает вице-президент Пермской ТПП, необходимость привлечения органов власти – это особенности азиатского менталитета, которые необходимо учитывать в работе.

Важным шагом в налаживании взаимодействия стало партнёрство Пермской ТПП и Территориального управления ТПП Республики Казахстан в г. Фергане. Пермь два раза принимала делегации. Последний визит проходил в феврале 2020 года. На встрече присутствовали президент Пермской ТПП Олег Жданов, вице-президент Пермской ТПП Елена Миронова, руководитель Центра международного сотрудничества Пермской ТПП Елена Колчанова, заместитель министра промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края Владислав Тонков, генеральный директор выставочного объединения «Пермская ярмарка» Сергей Климов, а также предприниматели края, занимающиеся реализацией продовольственных товаров и медицинских изделий. «Узбекистан – один из крупных поставщиков продукции в Россию, с ним нужно сотрудничать», – убеждён Шота Галдава, коммерческий директор ООО «Торговый дом «Евразия». Он организовал визит членов делегации на один из крупнейших торговых объектов Перми – Центральный рынок, чтобы обсудить взаимовыгодные условия для захода сюда узбекских предпринимателей. «Нас интересуют медицинские товары и всё то, что продаётся в аптеках. Я знаю, что многие российские компании уже успешно и плодотворно работают с Узбекистаном, поэтому надеюсь, что и наш холдинг начнёт это сотрудничество», – сообщила Юлия Абрамова, директор по закупкам ООО «Годовалов».

В ходе каждой бизнес-миссии Пермская ТПП старается не только обеспечить переговоры, но и максимально полно ознакомить представителей компаний с условиями ведения бизнеса в стране. «Традиционно время визита мы выбираем такое, чтобы в это время в стране проходила крупная отраслевая выставка, и обязательно включаем в программу визита её посещение, – рассказывает Елена Миронова. – Далее идут B2B-переговоры и посещение предприятий. Важная часть визита – встреча в торгпредстве. Это откровенный разговор о том, как вести дела в стране». Обычно на биржу контактов приходит представитель местных властей. На последней бизнес-миссии в



Бизнес-миссия в Узбекистан в 2017 году. Важный пункт деловой программы – посещение выставки

2019 году также состоялась презентация экономического и инвестиционного потенциала Пермского края, которую провело правительство Пермского края.

В последнее время Министерство промышленности и торговли Пермского края стало практиковать организацию встреч пермской делегации с руководителями крупных компаний, не B2B-переговоры, а именно деловое общение. Организуются стенды региона, чтобы привлекать посетителей профильных выставок. Это существенно повысило эффективность поездок за счёт увеличения количества переговоров. Например, нефтяные компании Узбекистана быстрее идут на контакт, чем в Азербайджане.

Выставки всегда были хорошим инструментом для налаживания деловых контактов. Елена Миронова вспоминает время, когда в Узбекистане работала выставка по госзакупкам, делегации туда отправляли дважды. «Это был очень хороший в плане насыщенности выставочный центр, мы такого в других странах не видели. Правительство полностью оплачивало стенды, и все заводы были обязаны там участвовать. Контракты на этой выставке заключались на особых условиях без конкурсных процедур». Эффект от участия в бизнес-миссиях отложенный, и бизнес это понимает. Но бывают исключения, например, пермский производитель химии на B2B-переговорах провёл 22 встречи и сразу привёз три контракта, но это редкость. При этом компания до поездки провела очень серьёзную работу.

Надо отдать должное правительству Узбекистана в развитии деловых связей между нашими странами. За бюджетные деньги компании и предприниматели могут присоединиться к поездкам по России и посетить сразу несколько городов во главе с представителем власти республи-

ки. Это высокий и непростой темп работы, но результаты даёт.

Последствия от ограничений, введённых в мире в связи с пандемией коронавируса, ещё долго будут влиять на экономику. Однако есть и позитивные моменты. «Компании возвращаются к старым партнёрам, с которыми долго не работали, – отмечает Елена Миронова. – Эта тенденция действует во всех направлениях. Я говорю бизнесу, что именно сейчас надо работать и ехать. Мы не останавливали межрегиональные бизнес-миссии. Большая востребованность услуг по организации бизнес-миссий, потому что кризис и пандемия заставляют по-другому смотреть на ведение дел».

Пермская ТПП активно развивает новые форматы работы, в том числе виртуальные выставки и онлайн-переговоры. Но, к сожалению, качество проникновения телекоммуникационных технологий в Узбекистане не позволяет пока обеспечить качественную работу. Поэтому пермские компании всё же надеются на улучшение эпидемиологической ситуации и готовятся к личным контактам для заключения сделки.

С точки зрения экспорта, особенно в отношении малых предприятий, Узбекистан – не Европа. Нет такой труднодоступной и дорогой сертификации, есть доверие к российскому производителю, власти страны упорядочивают правила ведения бизнеса, регулируют валютные операции. В стране развивается инфраструктура, в том числе и индустрия гостеприимства.

«Пермскому краю необходимо работать с Узбекистаном, предприниматели этого ждут. То, что представители власти оказывают внимание развитию деловых связей с обеих сторон, очень поддерживает бизнес», – отмечает вице-президент Пермской ТПП Елена Миронова.

24 years of cooperation between the Perm CCI and the Republic of Uzbekistan!



Delegations of business circles of Uzbekistan visited the Perm region twice

Supporting exporters and finding new business partners is among the main competencies of the system of chambers of commerce and industry. The Perm Chamber of Commerce and Industry has been operating in the Perm region for 30 years, providing services to enterprises helping them find customers abroad and ensure supplies. Uzbekistan is one of the key strategic partners of the region.

The first delegation of the Perm CCI was sent to Uzbekistan in 1997. Since then, in terms of business missions, this country is visited regularly, once every 2-3 years. To date, seven business trips have been organized, in which about 130 enterprises took part. Key cities visited by entrepreneurs as part of the Perm CCI delegations are Tashkent, Samarkand and Fergana. During this time, the Perm CCI has worked with various organizations and found reliable partners in the person of the Trade Representation of the Russian Federation in Uzbekistan, branches of the CCI in the regions and the InterDialog company.

“When we started establishing ties with business circles, local entrepreneurs themselves, who volunteered for the CCI of the Republic of Uzbekistan, provided great assistance to us,” says Elena Mironova, Vice President of the Perm CCI, who oversees international and interregional cooperation. “Today the Trade Mission of the Russian Federation in Uzbekistan helps us a lot. I’m talking not only about business missions, but also about solving business problems during the coronavirus pandemic.”

It was during this difficult period for everyone that the Perm CCI launched the

information project Hour with a Trade Representative – online meetings to get acquainted with the conditions of doing business in partner countries of the Perm region and discuss problem points in cooperation with foreign counterparties. On February 8, 2021, representatives of more than 40 companies attended a meeting with the trade representative of the Russian Federation in the Republic of Uzbekistan, Andrey Mokrousov. This was the most demanded meeting among the events held within the framework of the project. It was also attended by representatives of organizations and departments that can help business in export activities: REC JSC, the Ministry of Industry and Trade of the Perm Region, the Ministry of Economic Development and Investments of the Perm Region, and the Export Support Center of the Perm Region.

Uzbekistan is one of the 15 main export partners of the Perm region. The fuel and energy complex, metallurgy, mechanical engineering, telecommunications, and the agro-industrial complex are among the traditional areas of cooperation, interest in which doesn’t decline. At the same time, Uzbek entrepreneurs have demand for the

supply of machinery, equipment, medicinal products and products of the woodworking industry.

Perm business doesn’t lose interest in cooperation with Uzbekistan, it has always been a popular direction. In 2020, business missions were planned to Fergana and Tashkent, but, unfortunately, for obvious reasons, they didn’t take place. Currently, there is no certainty about the visit, but the Perm CCI doesn’t abandon its plans. “Communication with entrepreneurs confirms the status of Uzbekistan as one of our strategic partners,” says Elena Mironova. “Firstly, the country has a developed oil industry and service companies that work for it. It is similar to the structure of the economy of the Perm region. Secondly, there is a normal political environment and good international relations. It is no coincidence that the regional government organizes visits of Perm business to exhibitions in the Republic”. Indeed, the support of the Perm region authorities makes it financially affordable for businesses to participate in business missions and helps to establish interaction with the business community. As the vice-president of the Perm CCI notes, the need to involve the authorities is a feature of the Asian mentality that must be taken into account in work.

An important step in establishing interaction was the partnership between the Perm CCI and the Territorial Administration of the CCI of the Republic of Uzbekistan in Fergana. Perm has received delegations twice. The last visit took place in February 2020. The meeting was attended by the President of the Perm CCI Oleg Zhdanov, the Vice-President of the Perm CCI Elena Mironova, the Head of the Center for International Cooperation of the Perm CCI Elena Kolchanova, the Deputy Minister of Industry, Entrepreneurship and Trade of the Perm Region Vladislav Tonkov, the CEO of the Permskaya Yarmarka exhibition association Sergey Klimov, and other entrepreneurs of the region engaged in the sale of food and medical products. “Uzbekistan is one of the largest suppliers of products to Russia, we need to cooperate with it,” Shota Galdava, Commercial Director at Eurasia Trading House LLC, is convinced. He organized a visit of the delegation members to the Central Market, one of the largest trade objects of Perm,



2004. Perm companies visited Samarkand and Tashkent

in order to discuss mutually beneficial conditions for Uzbek entrepreneurs to enter it. "We are interested in medical products and everything that is sold in pharmacies. I know that many Russian companies are already successfully and fruitfully working with Uzbekistan, so I hope that our holding will also start this cooperation," said Yulia Abramova, Purchasing Director of Godovalov LLC.

During each business mission, the Perm CCI tries not only to ensure negotiations, but also to fully acquaint company representatives with the conditions of doing business in the country. "Traditionally, we choose such time for the visit so that we have a large industry exhibition in the country at this moment, and we definitely include a visit to it in the program of the visit," says Elena Mironova. "Next we have B2B negotiations and visits to enterprises. An important part of the visit is a meeting at the trade mission. This is a frank conversation about how to do business in the country." Usually, a representative of local authorities comes to the contact exchange. The last business mission in 2019 also hosted a presentation of the economic and investment potential of the Perm region, which was held by the government of the Perm region.

Recently, the Ministry of Industry and Trade of the Perm Region has begun to practice organizing meetings of the Perm delegation with the heads of large companies, not B2B negotiations, but business communication. Regional expositions are organized to attract visitors to specialized exhibitions. This has significantly increased the efficiency of business trips by increasing the number of negotiations. For example, oil companies in Uzbekistan are quicker to make contact than those from Azerbaijan.

Exhibitions have always been a good tool for establishing business contacts. Elena Mironova recalls the time when an

exhibition on public procurement was open in Uzbekistan, delegations were sent there twice. "It was a very good exhibition center in terms of saturation, we have not seen this in other countries. The government paid for the stands in full, and all factories were required to participate there. The contracts at this exhibition were concluded on special conditions without competitive procedures." The effect of participating in business missions is deferred, and business understands this. But there are exceptions, for example, a Perm chemistry manufacturer held 22 meetings at B2B negotiations and brought three contracts at once, but this is a rarity. At the same time, the company had done very serious work before the trip.

We must pay tribute to the government of Uzbekistan in the development of business ties between our countries. Companies and entrepreneurs can join trips around Russia at the expense of the state budget and visit

several cities at once, they are headed by a representative of the Republic's government. This is a high and hard pace of work, but it is yielding results.

The consequences of the restrictions imposed in the world in connection with the coronavirus pandemic will affect the economy for a long time to come. However, there are also positive aspects. "Companies are returning to old partners with whom they have not worked for a long time," notes Elena Mironova. "This tendency works in all directions. I tell the business that right now they have to work and travel. We didn't stop inter-regional business missions. There is a great demand for services for organizing business missions, because the crisis and pandemic force us to look at doing things differently."

The Perm CCI is actively developing new forms of work, including virtual exhibitions and online negotiations. But, unfortunately, the quality of penetration of telecommunication technologies in Uzbekistan doesn't yet allow providing high-quality work. Therefore, Perm companies still hope for an improvement in the epidemiological situation and are preparing for personal contacts to conclude a deal.

In terms of exports, especially for small enterprises, Uzbekistan is not Europe. There is no such hard-to-reach and expensive certification, there is trust in the Russian manufacturer, the authorities of the country streamline the rules of doing business, regulate foreign exchange transactions. The country is developing infrastructure, including the hospitality industry.

"The Perm region needs to work with Uzbekistan, entrepreneurs are waiting for this. The fact that the authorities pay attention to the development of business ties on both sides is very useful for business," notes Elena Mironova, Vice President of the Perm CCI.



2017. Meeting at the Trade Representation of the Russian Federation is an important part of the program of any business mission

Товарооборот России и Узбекистана вырос, несмотря на ограничения из-за пандемии



В Минэкономразвития России прошли переговоры министра экономического развития Российской Федерации Максима Решетникова с заместителем премьер-министра Республики Узбекистан – министром инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан Сардором Умурзаковым. Участие в переговорах также приняли первый заместитель министра экономического развития РФ Михаил Бабич и первый заместитель министра инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан Лазиз Кудратов.

В ходе мероприятия состоялось обсуждение торгово-экономического сотрудничества между государствами. В частности, отмечена тенденция к росту товарооборота, он составил 2,7 млрд долларов. Эта цифра выросла по сравнению с тем же периодом в 2019 г. почти на 18%.

Значительный рост экспорта отмечен в категориях минеральных продуктов, про-

дукции химической промышленности, продовольственных товаров, а также металлов, текстиля и изделий из них.

Помимо этого, в Республике Узбекистан растёт количество предприятий с участием российского капитала. По данным Государственного комитета Узбекистана, сейчас действует около 2000 (1944) таких предприятий.

«Период ограничений не внёс существенных коррективов в экономические отношения между Россией и Узбекистаном. В этом плане всё стабильно, движется в рабочем порядке. Этим мы обязаны уникальной системе межведомственного взаимодействия. Хотелось бы перейти к углублённой прикладной работе, в том числе двусторонней организации необходимых очных мероприятий», – отметил министр экономического развития РФ Максим Решетников.

Стороны подробно обсудили вопросы проведения крупных межгосударственных мероприятий, которые были

перенесены в связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией. К проведению планируются 21-е заседание Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Республикой Узбекистан и Российской Федерацией и Форум межрегионального сотрудничества России и Узбекистана. На их площадках стороны планируют подписать 43 различных документа.

«В числе планируемых мероприятий – и открытие выставочно-культурного центра Республики Узбекистан в одном из павильонов на территории Всероссийского выставочного центра. Застройка там сейчас в активной фазе, завершение планируется к середине осени», – прокомментировал первый заместитель министра экономического развития РФ Михаил Бабич.

Стороны выразили надежду на дальнейшее плодотворное взаимодействие как в двустороннем, так и в многостороннем формате.

Trade between Russia and Uzbekistan has grown despite the pandemic restrictions

The Ministry of Economic Development of Russia held negotiations between the Minister of Economic Development of the Russian Federation Maxim Reshetnikov and the Deputy Prime Minister of the Republic of Uzbekistan – Minister of Investments and Foreign Trade of the Republic of Uzbekistan Sardor Umurzakov. First Deputy Minister of Economic Development of the Russian Federation Mikhail Babich and First Deputy Minister of Investments and Foreign Trade of the Republic of Uzbekistan Laziz Kudratov also took part in the negotiations.

During the event, a discussion of trade and economic cooperation between the states took place. In particular, there was a tendency towards an increase in trade turnover, it amounted to \$ 2.7 billion. This figure has increased by almost 18% compared to the same period in 2019.

A significant increase in exports was noted in the categories of mineral products,

chemical products, food products, as well as metals, textiles and products from them.

In addition, the number of enterprises with the participation of Russian capital in the Republic of Uzbekistan is growing. According to the State Committee of Uzbekistan, there are now about 2000 (1944) such enterprises operating.

“The period of restrictions didn’t make significant adjustments to the economic relations between Russia and Uzbekistan. In this regard, everything is stable, moving in a working order. We owe this to the unique system of interagency cooperation. We would like to move on to in-depth applied work, including the bilateral organization of the necessary face-to-face events,” noted the Minister of Economic Development of the Russian Federation Maxim Reshetnikov.

The parties discussed in detail the issues of holding major interstate events,

which were postponed due to the current epidemiological situation. The 21st meeting of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between the Republic of Uzbekistan and the Russian Federation and the Forum of Interregional Cooperation between Russia and Uzbekistan are planned to be held. The parties plan to sign 43 different documents at these sites.

“The opening of an exhibition and cultural center of the Republic of Uzbekistan in one of the pavilions on the territory of the All-Russian Exhibition Center is among the events planned. The construction process there is now in an active phase, completion is planned by mid-autumn,” Mikhail Babich, First Deputy Minister of Economic Development of the Russian Federation commented.

The parties expressed their hope for further fruitful interaction in both bilateral and multilateral formats.



Россия и Узбекистан обсудили приоритеты в промышленной сфере



Узбекистан обозначил направления промышленности, развитие проектов в которых совместно с Россией он считает приоритетными. Среди них – автомобилестроение, нефтегазовая и цементная отрасли, энергетическое машиностроение, высокие технологии, АПК и др. Практически все основные сферы промпроизводства входят в сферу интересов республики. Эти вопросы обсуждались в ходе рабочей поездки главы Минпромторга РФ в Узбекистан, передаёт пресс-служба российского ведомства.

«Отрадно, что на узбекистанской стороне у нас есть надёжные партнёры и единомышленники: Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан и Центр разработки инвестиционных проектов. Вместе мы создали рабочую группу, своеобразный проектный офис, основными задачами которого являются как поиск и разработка новых перспективных направлений сотрудничества, так и реализация и мониторинг уже запущенных инициатив», – отметил Денис Мантуров, передаёт его слова пресс-служба.

Как отметили в Минпромторге, проектный офис является одним из инструментов для формирования новых предложений по сотрудничеству, квалифицированному отбору и сопровождению значимых инвестиционных проектов, для оперативного реагирования на возникающие сложности. Глава российского торгового промышленного ведомства обратил внимание, что Минпромторг стремится стать «единым окном» для российских предприятий, желающих работать на узбекистанском рынке.

В рамках поездки Денис Мантуров встретился с премьер-министром Республики Узбекистан Абдуллоем Ариповым. В частности, стороны обсудили проекты в области авиации, фармацевтики, в золото- и меднорудной отраслях, сельхозмашиностроении и вагоностроении. Ранее российский министр провёл переговоры с министром инвестиций и внешней торговли Узбекистана Сардором Умурзаковым, а также

круглый стол с деловыми кругами Узбекистана.

Стороны обсудили приоритеты в области промышленного развития. Так, наибольший интерес вызвали проекты в сферах автомобилестроения, нефтегазовой и цементной промышленности, энергетического машиностроения, высоких технологий, авиастроения, железнодорожного машиностроения, АПК, добычи полезных ископаемых, поставок коммунальной техники, торговли и логистики.

По словам главы Минпромторга России, двустороннее торговое-экономическое сотрудничество развивается весьма динамично. Несмотря на вызовы, взаимная торговля растёт, что особенно важно на фоне сложной эпидемиологической ситуации.

Денис Мантуров и Сардор Умурзаков подписали межведомственный меморандум «О взаимодействии в области промышленности, внешней торговли и инвестиционного сотрудничества».

Russia and Uzbekistan discussed priorities in the industrial sector

Uzbekistan outlined priority areas of industry, which it plans to develop together with Russia. Among them are the automotive industry, oil, gas and cement industries, power engineering, high technologies, agro-industrial complex, etc. Almost all the main spheres of industrial production are included in the sphere of interests of the Republic. These issues were discussed during the working trip of the head of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation to Uzbekistan, the press service of the Russian department reports.

"It's gratifying that we have reliable partners and like-minded people on the Uzbek side: The Ministry of Investment and Foreign Trade of the Republic of Uzbekistan and the Center for the Development of Investment Projects. Together we have created a working group, a kind of project office, the main tasks of which are both the search and development of new promising areas of cooperation, and

the implementation and monitoring of already launched initiatives," said Denis Manturov, the press service reports.

As noted in the Ministry of Industry and Trade, the project office is one of the tools for the formation of new proposals for cooperation, qualified selection and support of significant investment projects, for prompt response to emerging difficulties. The head of the Russian trade and industrial department drew attention to the fact that the Ministry of Industry and Trade seeks to become a "one-stop shop" for Russian enterprises wishing to work in the Uzbek market.

As part of the trip, Denis Manturov met with the Prime Minister of the Republic of Uzbekistan Abdulla Aripov. In particular, the parties discussed projects in the field of aviation, pharmaceuticals, gold and copper ore industries, agricultural machinery and car building. Earlier, the Russian minister held talks with the Minister of Investments

and Foreign Trade of Uzbekistan Sardor Umurzakov, as well as a round table with the business circles of Uzbekistan.

The parties discussed the priorities in the field of industrial development. Thus, projects in the automotive industry, oil and gas and cement industries, power engineering, high technology, aircraft construction, railway engineering, agribusiness, mining, supply of municipal equipment, trade and logistics aroused the greatest interest.

According to the head of the Russian Ministry of Industry and Trade, bilateral trade and economic cooperation is developing very dynamically. Despite the challenges, mutual trade is growing, which is especially important against the backdrop of a difficult epidemiological situation.

Denis Manturov and Sardor Umurzakov signed an interdepartmental memorandum "On cooperation in the field of industry, foreign trade and investment cooperation."



Россия готова к расширению сотрудничества с Узбекистаном в сфере энергетики

РОССИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ В ТЭК НА ТЕРРИТОРИИ УЗБЕКИСТАНА



Глава Минэнерго РФ подчеркнул, что нефтегазовая сфера остаётся одним из ключевых направлений взаимодействия двух стран в энергетике.

Российские энергетические компании готовы к расширению взаимовыгодного сотрудничества с Узбекистаном во всех сферах ТЭК. В частности, в гидроэнергетике по линии компании «РусГидро».

Об этом заявил глава Минэнерго РФ Николай Шульгинов во время встречи с министром энергетики Узбекистана Алишером Султановым.

Стороны обсудили текущие и перспективные проекты российских компаний ТЭК в республике, а также стратегические направления развития в многостороннем формате, в том числе в перспективе сотрудничества в ЕАЭС.

Шульгинов отметил, что нефтегазовая

сфера до сих пор является одним из ключевых направлений взаимодействия двух стран в энергетике.

«Российские компании успешно добывают газ в Узбекистане, занимаются геологоразведкой и строительством инфраструктуры. Ярким примером плодотворного сотрудничества наших стран является совместный проект «Лукойла» с узбекской компанией «Узбекнефтегаз» по Кандымскому газоперерабатывающему комплексу, введённому в 2018 году. Успешное сотрудничество в газовой сфере ведёт в Узбекистане и российский «Газпром», участвуя в доработке месторождения Шахпахты и разрабатывая газоконденсатное месторождение Джел, добычу природного газа на котором планируется начать в 2021 году», – напомнил глава ведомства.

При этом российские энергетические компании, по его словам, готовы и к расширению сотрудничества, в том числе в гидроэнергетике по линии компании «РусГидро».

Минэнерго Узбекистана напоминает, что сегодня при финансовой поддержке Внешэкономбанка России в республике реализуется пять проектов. В их числе – строительство новых мини-ГЭС (на канале Даргом и в составе Нижнечаткальской ГЭС), модернизация действующих Фархадской и Тупалангской ГЭС. Обсуждаются и другие гидроэнергопроекты.

Кроме того, ведётся плодотворная двусторонняя работа в рамках Подкомиссии по энергетике, созданной в 2019-м. Последнее заседание прошло в марте 2020 года.

Russia is ready to expand cooperation with Uzbekistan in the field of energy

The head of the Ministry of Energy of the Russian Federation stressed that the oil and gas sector remains one of the key areas of interaction between the two countries in the energy sector.

Russian energy companies are ready to expand mutually beneficial cooperation with Uzbekistan in all areas of the fuel and energy complex. In particular, in the hydropower industry through the RusHydro company.

This was stated by the Head of the Ministry of Energy of the Russian Federation Nikolay Shulginov during a meeting with the Minister of Energy of Uzbekistan Alisher Sultanov.

The parties discussed current and promising projects of Russian fuel and energy companies in the Republic, as well as strategic directions of development in a multilateral format, including in the future of cooperation in the EAEU.

Mr. Shulginov noted that the oil and gas sector is still one of the key areas of cooperation between the two countries in the energy sector.

“Russian companies are successfully producing gas in Uzbekistan, they are engaged in geological exploration and construction of infrastructure. A striking example of fruitful cooperation between our countries is the joint project of Lukoil with the Uzbek company Uzbekneftegaz on the Kandym gas processing complex, commissioned in 2018. Successful cooperation in the gas sector is being conducted in Uzbekistan by the Russian company Gazprom, participating in the additional development of the Shakhpakhty field and developing the Dzhelez gas condensate field, where natural gas production will begin in 2021,” the head of the department recalled.

At the same time, Russian energy companies, according to him, are also ready to expand cooperation, including in hydropower through the RusHydro company.

The Ministry of Energy of Uzbekistan reminds that today five projects are being implemented in the Republic with the financial support of Vnesheconombank of Russia. Among them there are the construction of new mini-hydroelectric power plants (on the Dargom canal and as part of the Nizhnechatkal hydroelectric power station), the modernization of the operating Farhad and Tupalang hydroelectric power plants. Other hydropower projects are also being discussed.

In addition, fruitful bilateral work is underway within the framework of the Energy Sub-Commission, created in 2019. The last meeting was held in March 2020.



Узбекистан решил объединить всех

Сергея Лаврова пригласили на встречу представителей Центральной и Южной Азии

Узбекистан, активно претендующий на лидерство в регионе, намерен вернуть свою дипломатическую активность на уровень, который был до пандемии коронавируса. Министр иностранных дел страны Абдулазиз Камиллов дал понять это на состоявшейся в Москве встрече с его российским коллегой Сергеем Лавровым. По словам господина Камиллова, в июле в Ташкенте пройдёт конференция, «посвящённая укреплению связей между Центральной и Южной Азией», и Сергей Лавров – в числе приглашённых. Параллельно с этим узбекские дипломаты и чиновники прорабатывают новые транспортные маршруты к Индийскому океану, что в условиях полной неопределённости в Афганистане выглядит достаточно рискованной идеей.

Министр иностранных дел Узбекистана Абдулазиз Камиллов прибыл в Москву с достаточно рутинной миссией: подготовить визит президента страны Шавката Мирзиёева и обсудить порядок въезда трудовых мигрантов. Этот вопрос стал одним из самых важных в 2020 году, когда эпидемия коронавируса нарушила планы миллионов узбеков, работающих в России. Но в скором времени проблему обещают решить с помощью российской вакцины «Спутник V». «Мы говорили и о том, что по мере ослабления эпидемиологических ограничений будет восстанавливаться и стремиться к прежним объёмам наше взаимодействие в сфере трудовой миграции», – сказал Сергей Лавров. Пока же с начала 2021 года в Россию, по данным узбекских властей, приехало лишь 3,2 тыс. рабочих. Такую цифру можно назвать мизерной.

«Отмечена важность скорейшего запуска производства российской вакцины «Спутник V» в Узбекистане», – отметил по итогам встречи Сергей Лавров. – Хотел бы, пользуясь случаем, поблагодарить наших друзей за то, что препарат был ускоренно зарегистрирован в Республике Узбекистан». По его словам, вакцина может не только применяться, но и производиться в республике – это уже обсуждается. По словам Абдулазиза Камиллова, в первую очередь вакцинировать собираются тех, кто готовится выехать на работу в Россию.

«Мы с удовлетворением отмечаем, что наши отношения стратегического партнёрства и союзничества находятся на подъёме», – резюмировал российский министр.

Однако было очевидно, что двусторонняя повестка – это далеко не всё, что хотели обсудить министры.

«Говорили мы подробно о положении дел в соседнем Афганистане», – рассказал господин Лавров. – Мы убеждены, что конфликт не имеет военного решения, история не раз это уже доказывала, и может быть урегулирован исключительно политико-дипломатическими средствами. Сошлись во мнении, что данную работу необходимо продолжать с использованием зарекомендовавших себя механизмов, в том числе контактной группы ШОС (Шанхайская организация сотрудничества – «ШОС») – Афганистан, московского формата, и, конечно, мы отмечаем внимание, которое Узбекистан проявляет по отношению к мобилизации многосторонних усилий в поддержку мирного урегулирования».

Узбекистан, дождавшись конца пандемии, действительно пытается вернуть прежнюю активность в региональной политике. Напомним, что ранее в Ташкенте проходили конференции и по Афганистану. «Я пригласил Сергея Викторовича принять участие в июле месяце в международной конференции, которая будет посвящена укреплению взаимосвязанности между Центральной и Южной Азией, и в этот процесс, мы надеемся, активно будет вовлечён Афганистан. Это, на наш взгляд, позволит решить две важные задачи: во-первых, укрепить экономическое сотрудничество, вовлечение Афганистана в мирохозяйственные экономические региональные связи, во-вторых – способствовать миру и стабильности в этом регионе», – сказал Абдулазиз Камиллов.

Параллельно с этим замминистра транспорта Узбекистана Жасурбек Чориев заявил журналистам, что Ташкент хочет пригласить Москву к сотрудничеству по строительству железной дороги Мазари-Шариф – Кабул – Пешавар, которая свяжет Узбекистан с Пакистаном и позволит доставлять товары к торговым портам в Индийском океане.

«Пандемия прервала активность, посредством которой Ташкент хочет позиционировать себя региональным лидером», – признаёт в беседе с «Ъ» консультант Московского центра Карнеги по Центральной Азии Темур Умаров. – Узбекистану, запертому в своих границах глубоко в континенте, сложно оставаться на слуху и хоть немного задавать повестку дня международным процессам. Из-за соседства с Афганистаном появляется некая возможность делать это на регулярной основе, и Ташкент эксплуатирует эту возможность по максимуму».

Напомним, что, согласно сделке, заключённой между Вашингтоном и террористическим движением «Талибан» (запрещено в РФ), войска НАТО должны покинуть Афганистан уже весной нынешнего года. Но вероятнее всего, их вывод будет отложен как минимум на год. Таким образом, ситуация в стране остаётся малопредсказуемой: ответом на срыв соглашений с большой вероятностью станут новые атаки и диверсии.

Другой эксперт по региону, Александр Князев, считает, что, рассматривая различные транспортные маршруты через Афганистан, Узбекистан пытается не впасть в зависимость от более сильных региональных игроков и «раскладывает яйца в разные корзины».

«Оптимальным маршрутом к Индийскому океану и с точки зрения рельефа, и с точки зрения безопасности для Узбекистана будет дорога в сторону афганского Герата, а затем к иранскому порту Чабахар, – сказал эксперт «Ъ». – Единственным препятствием могут стать отношения США и Ирана, за которыми в Ташкенте внимательно следят. Но недавно порт Чабахар был выведен из-под американских санкций и передан в управление индийской компании. Это отвечает интересам США».

Другой маршрут, Мазари-Шариф – Кабул – Пешавар, который собираются прокладывать в Узбекистане, ведёт к пакистанскому порту Гвадар. Дорога туда, по словам господина Князева, опасна как на афганском, так и на пакистанском отрезке, а сам порт находится «под китайской протекцией». «Я примерно представляю, почему узбеки решили рассматривать этот маршрут. Они хотят добиться расположения Пекина, демонстрируя лояльность Китаю, а не индийцам», – сказал эксперт. Стоит отметить, что сами порты Чабахар и Гвадар находятся в 170 км друг от друга – по разные стороны ирано-пакистанской границы.

Примерно тот же смысл, как считает Александр Князев, будет иметь и июльская конференция, на которой должны встретиться представители стран Южной и Центральной Азии, а также России. «Со времён первого президента страны Ислама Каримова в Узбекистане сохранилась идея формирования большого пула внешнеэкономических партнёров, даже если объём торговли с каждым из них невелик. Например, у Ташкента есть связи с Южной Кореей, Сингапуром и Малайзией, что позволяет снизить зависимость от того же Китая», – отметил эксперт.



Uzbekistan decided to unite everyone

Sergey Lavrov was invited to a meeting of representatives of Central and South Asia.

Uzbekistan, actively claiming leadership in the region, intends to return its diplomatic activity to the level it was before the coronavirus pandemic. The Minister of Foreign Affairs Abdulaziz Kamilov made this clear at a meeting in Moscow with his Russian counterpart Sergey Lavrov. According to Mr. Kamilov, a conference “dedicated to strengthening ties between Central and South Asia” will be held in Tashkent in July, and Sergey Lavrov will be among those invited. In parallel with this, Uzbek diplomats and officials are working on new transport routes to the Indian Ocean, which, given the complete uncertainty in Afghanistan, looks like a rather risky idea.

The Minister of Foreign Affairs of Uzbekistan Abdulaziz Kamilov arrived in Moscow with a rather routine mission: to prepare the visit of the President of the country Shavkat Mirziyoyev and to discuss the procedure for the entry of labor migrants. This question became one of the most important in 2020, when the coronavirus epidemic disrupted the plans of millions of Uzbeks working in Russia. But the problem is promised to be solved with the help of the Russian Sputnik V vaccine soon. “We also talked about the fact that as the epidemiological restrictions weakened, our interaction in the field of labor migration would be restored and strive for the same volumes,” Sergey Lavrov said. So far, since the beginning of 2021, only 3.2 thousand workers have arrived in Russia, according to the Uzbek authorities. This figure can be called scanty.

“The importance of the fast launch of the production of the Russian Sputnik V vaccine in Uzbekistan was noted,” Sergey Lavrov noted following the meeting. “I would like to take this opportunity to thank our friends for the fact that the vaccine has passed an accelerated registration in the Republic of Uzbekistan.” According to him, the vaccine can be not only used, but also produced in the Republic – this is already being discussed. According to Abdulaziz Kamilov, first of all, those who are preparing to leave for work in Russia are going to vaccinate.

“We note with satisfaction that our relations of strategic partnership and alliance are on the rise,” the Russian minister summed up.

However, it was obvious that the bilateral agenda was far from all that the ministers wanted to discuss.

“We spoke in detail about the state of affairs in neighboring Afghanistan,” said Mr. Lavrov. “We are convinced that the conflict has no military solution, history has already proved this more than once, and it can be settled exclusively by political and diplomatic means. We agreed that this work should be continued using proven mechanisms, including the SCO – Afghanistan contact group in the Moscow format, and, of course, we note the attention that Uzbekistan is showing in relation to mobilizing multilateral efforts in support of a peaceful settlement”.

Uzbekistan, having waited until the end of the pandemic, is really trying to return its former activity in regional politics. It should be reminded that earlier conferences on Afghanistan were held in Tashkent. “I have invited Mr. Lavrov to take part in an international conference in July, which will be dedicated to strengthening interconnection between Central and South Asia, and we hope that Afghanistan will be actively involved in this process. This, in our opinion, will allow solving two important tasks: firstly, to strengthen economic cooperation, the involvement of Afghanistan in world economic regional ties, and secondly, to contribute to peace and stability in this region,” said Abdulaziz Kamilov.

In parallel, the Deputy Minister of Transport of Uzbekistan Jasurbek Choriev told reporters that Tashkent wants to invite Moscow to cooperate in the construction of the Mazar-i-Sharif – Kabul – Peshawar railway, which will connect Uzbekistan with Pakistan and allow the delivery of goods to trade ports in the Indian Ocean.

“The pandemic has interrupted the activity through which Tashkent wants to position itself as a regional leader,” admits Temur Umarov, a consultant at the Carnegie Moscow Center for Central Asia. “It’s difficult for Uzbekistan, locked within its borders deep in the continent, to stay heard and set the agenda for international processes even a little. Due to the proximity to Afghanistan, there is a certain opportunity to do this on a regular basis, and Tashkent exploits this opportunity to the maximum.”

Recall that, according to the deal concluded between Washington and the Taliban terrorist movement (banned

in the Russian Federation), NATO troops must leave Afghanistan in the spring of this year. But most likely, their withdrawal will be postponed for at least a year. Thus, the situation in the country remains unpredictable: new attacks and sabotage will most likely be a response to the breakdown of agreements.

Another expert on the region, Alexander Knyazev, believes that, considering various transport routes through Afghanistan, Uzbekistan is trying not to become dependent on stronger regional players and “lays eggs in different baskets.”

“The optimal route to the Indian Ocean, both in terms of relief and security, for Uzbekistan will be the road towards Afghan Herat, and then to the Iranian port of Chabahar,” the expert said. “The only obstacle may be the relationship between the United States and Iran, which is closely monitored in Tashkent. But recently, the port of Chabahar has been removed from the US sanctions and transferred to the management of an Indian company. This is in the interests of the United States.”

Another route, Mazar-i-Sharif – Kabul – Peshawar, which they are going to create in Uzbekistan, leads to the Pakistani port of Gwadar. The road there, according to Mr. Knyazev, is dangerous both in the Afghan and Pakistani sections, and the port itself is “under Chinese protection.” “I can roughly imagine why the Uzbeks decided to consider this route. They want to win Beijing’s favor by showing loyalty to China, not to the Indians,” the expert said. It is worth noting that the ports of Chabahar and Gwadar themselves are located 170 km from each other – on opposite sides of the Iranian-Pakistani border.

According to Alexander Knyazev, the July conference, at which representatives of the countries of South and Central Asia, as well as Russia, are to meet, will have approximately the same meaning. “Since the time of the country’s first president, Islam Karimov, the idea of forming a large pool of foreign economic partners has been preserved in Uzbekistan, even if the volume of trade with each of them is small. For example, Tashkent has connections with South Korea, Singapore and Malaysia, which makes it possible to reduce dependence on China,” the expert noted.



ЙОХАН ВАНДЕРПЛАЕТСЕ:

«SCHNEIDER ELECTRIC – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, КОТОРЫЙ ОБЛАДАЕТ УНИКАЛЬНЫМИ ЦИФРОВЫМИ РЕШЕНИЯМИ ДЛЯ ЛЮБЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЫНКА»



По оценкам экспертов, тренд на переход от углеводородного топлива к нулевым выбросам и декарбонизации с годами только усилится. Это значит, что в перспективе энергобаланс будет кардинально другим, а именно – более «зелёным». О том, готовы ли отраслевые компании к энергетическому переходу, как цифровые экосистемы и «облачная» аналитика выходят на первый план и какие решения есть у компании-лидера в этом сегменте, нам рассказал Йохан Вандерплаетсе, президент Schneider Electric в России и СНГ.

– *Schneider Electric называют мировым лидером в предоставлении цифровых решений в области управления электроэнергией, а цель компании – максимально эффективное использование энергии и ресурсов. Расскажите, за счёт какой продукции и каких программных решений можно добиться поставленной цели?*

– Schneider Electric – международный эксперт в сфере промышленного программного обеспечения и «интернета вещей» и, соответственно, обладает уникальными цифровыми решениями для самых разных задач и различных сегментов рынка. Такими решениями являются локальные и облачные системы мониторинга энергоресурсов, анализа технологических процессов и контроля различных критических параметров работы объекта, будь то промышленное предприятие, здание или центр обработки данных. К таким технологиям относятся и системы управления производственными операциями, которые позволяют повышать итоговую эф-

фективность оборудования и оптимизировать потребление производственных ресурсов.

В последние годы набирают популярность у заказчиков продвинутое цифровые системы, направленные как на проектирование новых объектов (здания, производства), так и на обеспечение их эффективной эксплуатации. К примеру, сейчас активно развиваются технологии предиктивной аналитики активов и ремонтов, направленные в том числе и на предупреждение простоев и отказов оборудования. Тем самым достигается снижение вредного воздействия на окружающую среду, которое часто происходит из-за производственных аварий.

Кроме того, сейчас появляется всё больше и больше компаний, у которых есть потребность в climate advisers – сервисах по достижению климатических целей. Самим клиентам необязательно быть специалистами в области устойчивого развития или энергоэффективности, ведь они уже эксперты в своих областях. Поэтому мы запустили консультационные услуги по вопросам изменения климата, в

рамках которых делимся своей экспертизой в области устойчивого развития. Мы помогаем нашим партнёрам скорректировать их производственные процессы в соответствии с Целями устойчивого развития (ЦУР) ООН, помогаем найти и совместно реализовать необходимые решения.

– В 2019 году Schneider Electric решила развивать цифровую экономику Узбекистана. Чем обусловлено это решение? Чем страна, с точки зрения инвестора, показалась вам привлекательной?

– Узбекистан является для нас одной из приоритетных стран в рамках развития компании в среднеазиатском регионе. Утверждение правительством республики стратегии «Цифровой Узбекистан – 2030» открывает для нас возможности для полноформатного и всеобъемлющего взаимодействия в сфере цифровых технологий как с правительственными организациями, так и с частным сектором.

Представительство Schneider Electric в Узбекистане получило аккредитацию в апреле 2018 года. На сегодняшний день партнёрская сеть организации насчитывает шесть авторизованных компаний, которые состоят из дистрибьютора, интеграторов, завода по производству электрических щитов, а также промышленного дистрибьютора. В состав партнёрских компаний входят сертифицированные Schneider Electric инженеры с компетенциями по проектированию, пусконаладке и подбору решений в сфере распределения электроэнергии до 35 kV, автоматизации зданий и промышленных процессов. Проектное портфолио насчитывает больше 100 успешно реализованных заказов. Наиболее крупные проекты – в горнодобывающей, металлургической, а также нефтехимической промышленности.

– Представительство компании работает в Ташкенте. Также здесь реализован проект по сборке высоковольтного и низковольтного элек-

троцкого оборудования на производственной площадке Energo Systema NVA. Как на сегодняшний день развивается данное сотрудничество? Что удалось сделать почти за год работы в Узбекистане?

– Уже на протяжении нескольких лет мы успешно сотрудничаем с компанией Energo Systema NVA. За это время нам удалось реализовать несколько очень интересных проектов с применением цифровых решений Schneider Electric: платформы EcoStruxure, в том числе системы мониторинга энергопотребления Power Monitoring Expert, – в национальном телекоммуникационном операторе, горно-металлургическом комбинате и других промышленных площадках, а также в сфере гражданского строительства премиального жилья и на объектах делового центра «Ташкент-Сити». Кроме того, мы передали нашему партнёру Energo Systema NVA технологии по локализации автоматических выключателей EasyPact.



– В одном из интервью вы говорили, что компания на глобальном уровне взяла серьёзную ответственность за сокращение выбросов парниковых газов. Более того, Schneider Electric поставила перед собой цель – сократить выбросы CO₂ до 80% к концу 2020 года. Удалось ли этого добиться?

– Стремление построить устойчивый бизнес и устойчивую компанию лежит в основе нашей стратегии. На конец третьего квартала 2020 года 65% энергопотребления компании пришлось на возобновляемые источники энергии, а за последние полтора года нашим клиентам удалось избежать выброса 107 млн тонн углекислого газа благодаря решениям Schneider Electric. В апреле этого года будет опубликован полный отчёт «Schneider Sustainability Impact 2018-2020», и тогда мы сможем комплексно оценить результаты. Наши цели на следующий отчётный период ещё более амбициозны: к 2030 году мы планируем полностью перейти на альтернативные источники энергии и достичь нулевых операционных выбросов, а к 2050 году – полностью декарбонизировать наши цепочки поставок. В этом году Schneider Electric была признана компанией № 1 в области устойчивого развития в мире по версии исследовательской компании Corgorate Knights, и у нас ещё много важных и серьёзных целей в рамках программы «Schneider Sustainability Impact 2021-2025».

Наша компания – признанный лидер в сфере устойчивого развития, и мы очень рады, что Министерство экономического развития России, которое учредило Экспертный совет по устойчивому развитию, пригласило Schneider Electric стать членом этого совета. Я думаю, что подобная инициатива была бы важна и для Узбекистана, и если похожий совет будет создан и наша компания будет в него приглашена, то мы с радостью поможем Республике Узбекистан в формировании её программы устойчивого развития.

– По мнению экспертов, Россия не остаётся в стороне от общемирового тренда. Благодаря решению правительства по поддержке ВИЭ, принятому в 2013 году, в стране была создана, по сути, новая отрасль – солнечная энергетика, началось формирование ветряной энергетики, наконец-таки стала решаться проблема утилизации мусора. Вы почувствовали изменения, произошедшие за последние годы?

– В последние годы цифровые решения очень быстро входят в нашу жизнь и стремительно совершенствуются. Сегодня все руководители крупных предприятий понимают, что цифровые экосистемы, «облачная» аналитика и прочие инновации в этом направлении – это must-have.

Если говорить о сокращении выбросов углекислого газа и снижении потребления

энергоресурсов, то мы в первую очередь предоставляем консалтинговые услуги, что включает в себя инвестиционное энергообследование, оптимизацию закупок электроэнергии и газа, а также разработку проектов собственной генерации электроэнергии и тепла. Ещё мы предоставляем технологические решения по энергоэффективности, такие как, например, модернизация энергетической инфраструктуры предприятия, установка частотно-регулируемых приводов и замена двигателей, оптимизация работы систем холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования.

В России у нас уже накоплено достаточное количество успешно реализованных в этом направлении проектов. К примеру, на одном из крупных пищевых предприятий на юге России (розлив безалкогольных напитков) был проведён энергоаудит, в результате которого было принято наиболее энергоэффективное решение по строительству энергоцентра на базе газопоршневых установок мощностью 2,7 МВт с паровой утилизацией. Это позволило уменьшить потребление энергии и снизить выбросы углекислого газа, а также сократить стоимость потребляемой электроэнергии в 2,5 раза. При этом срок окупаемости проекта – всего 1,8 года.

Ещё один яркий пример – наш проект по внедрению системы учёта энергопотребления и оптимизации условий закупок энергоресурсов в России для крупного международного ретейлера. В результате комплексной работы и анализа структуры закупок и потребления энергоресурсов заказчика были реализованы меры, направленные на снижение энергопотребления и энергозатрат на 30%.

– Более 60% продукции, поставляемой Schneider Electric российским клиентам, производится в России на пяти собственных заводах компании. Широкий спектр электротехнической продукции по лицензии Schneider Electric выпускается российскими партнёрами

в полном соответствии с мировыми стандартами качества. Какие инновации на производстве были внедрены за последние годы?

– Мы считаем, что эра глобализации в целом уже закончилась. Сейчас в определённых секторах наметилась тенденция на деглобализацию. А это стратегия, которую мы уже давно внедрили, стратегия локализации. Мы начали заниматься импортозамещением до того, как это стало модным. И сегодня это ключевой элемент, который отличает Schneider Electric от многих других компаний. Я верю, что ключ к успеху лежит в местном производстве. Если мы можем что-то локализовать, мы это сделаем, но конечно, при условии, что есть рынок, есть спрос.

Яркий пример производственных инноваций – это новейшая разработка нашей площадки «Электрощит Самара» – ячейка КРУ-СЭЩ-80, вышедшая на рынок в прошлом году. Используя мировой, глобальный опыт, мы сделали продукт, который разработан российским коллективом и производится на площадке в Самаре.

Декарбонизация производственных процессов, снижение энергопотребления и сокращение количества отходов на наших площадках – также одни из важнейших целей Schneider Electric. Например, на нашем заводе «ЭлектроМоноблок» (ШЭЗЭМ) в Ленинградской области и в логистическом центре в Лобне (Московская область) в этом году установлена и запущена в эксплуатацию «умная» система управления освещением производственных зон. Программно-аппаратный комплекс отслеживает текущую естественную и искусственную освещённость, с помощью датчиков движения определяет интенсивность потока людей и техники на конкретном участке производства и, исходя из этих данных, увеличивает либо уменьшает световой поток. После внедрения этой системы в дистрибьюторском центре и на заводе энергопотребление у нас снизилось примерно на 30%.

ФАКТ

НА КОНЕЦ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА 65% ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ КОМПАНИИ ПРИШЛОСЬ НА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ, А ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА КЛИЕНТАМ SCHNEIDER ELECTRIC БЛАГОДАРЯ ЕЁ РЕШЕНИЯМ УДАЛОСЬ ИЗБЕЖАТЬ ВЫБРОСА 107 МЛН ТОНН УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА.



Johan Vanderplaetse:

“SCHNEIDER ELECTRIC IS AN INTERNATIONAL EXPERT IN INDUSTRIAL SOFTWARE WHICH HAS UNIQUE DIGITAL SOLUTIONS FOR EVERY MARKET NEED”

According to estimates, the tendency for transition from hydrocarbon fuels to emission-free and decarbonized power will only strengthen over the years. This means that, in the long term, the energy mix will differ into “greener”. In the interview with Johan Vanderplaetse, President of Schneider Electric Russia and CIS, we found out whether industry players are ready for the energy transition, how digital ecosystems and cloud analytics have come to the foreground, and what solutions have the leader company in this segment.

– Schneider Electric is known as the world leader in providing digital solutions for energy management, while the objective of the company is to use energy and resources as efficiently as possible. Can you tell us about the products and software solutions to achieve this goal?

– Schneider Electric is an international expert in industrial software and IoT, so it has unique digital solutions for variety of applications and market segments. These solutions include on-premises and cloud-based energy monitoring, process analysis, and control of various critical parameters of an object, be it an industrial plant, a building, or a data center. Here belong also systems for managing production operations which help to improve the final efficiency of equipment and optimize the consumption of production resources.

In recent years, advanced digital systems aimed both at new facility engineering (buildings, production facilities) and at ensuring their efficient operation have become increasingly popular with customers. For example, technologies aimed at predictive analytics of assets and repairs, and at the same, at prevention of downtime and equipment failures, develop quite actively. Thereby, harmful environmental impact, which often is a result of production accidents, is reduced.

Furthermore, nowadays there are increasingly more companies which have a need for climate advisers – services for achieving climate targets. Customers, being experts in their fields, do not necessarily

have to be experts in sustainability or energy efficiency. That's why we've launched climate advisory services through which we share our expertise in sustainability. We help our partners to adjust their production processes in line with the UN Sustainable Development Goals (SDGs), assisting them in identifying and implementing the necessary solutions.

– In 2019, Schneider Electric decided to develop digital economy in Uzbekistan. What was the ground for such a decision? What did you find attractive about the country from an investor's point of view?

– Uzbekistan is one of the priority countries for us as part of the company's development in the Central Asian region. The approval of the Strategy "Digital Uzbekistan – 2030" by the government of the republic opens up opportunities for us to engage fully and comprehensively in the field of digital technologies with both governmental organizations and the private sector.

The Schneider Electric representative office in Uzbekistan was accredited in April 2018. Today, the partner network of the company includes 6 authorized companies, which consist of: a distributor, integrators, the electrical panels production plant, and an industrial distributor. The partner companies employ Schneider Electric-certified engineers with competences in design, commissioning and selection of solutions for power distribution up to 35 kV, building automation, and industrial processes. The project portfolio has more than 100 successfully completed projects. The

largest projects are in mining, metallurgical and petrochemical industries.

– The company has a representative office in Tashkent. Here, as well, at Energo Systema NVA's production site a project on the high-voltage and low-voltage electrical switchgear assembly has been implemented. What is the progress of this cooperation nowadays? What has been achieved during almost a year of work in Uzbekistan?

– We have been successfully cooperating with Energo Systema NVA for several years already. During this time, we have managed to implement several very interesting projects using Schneider Electric digital solutions – the EcoStruxure platform and the Power Monitoring Expert energy consumption management software in particular – in a national telecommunications operator, in a mining and smelting plant and on other industrial sites, as well as in civil engineering for premium residences and in the Tashkent City business center. In addition, we have transferred EasyPact circuit-breaker technology to our partner Energo Systema NVA.

– In one of your interviews, you said that on the global level the company has assumed responsibility for reducing greenhouse gas emissions. Moreover, Schneider Electric has set itself a target of 80% CO₂ emission reduction by the end of 2020. Has it achieved this result?

– The drive to build the sustainable business and the sustainable company is at the core of our strategy. At the end of the



third quarter of 2020, 65% of our energy consumption was from renewable sources and our customers have avoided emitting 107 million tons of carbon dioxide over the last year and a half because of Schneider Electric solutions. The full Schneider Sustainability Impact 2018-2020 report will be published this April, and we will be able to assess the results comprehensively. Our goals for the next reporting period are even more ambitious: by 2030, we plan to switch completely to alternative energy sources and achieve zero operational emissions, and by 2050, to decarbonize our supply chains completely. This year, Schneider Electric was recognized as the world's most sustainable company by the Corporate Knights research firm, and we have many more important and ambitious plans for Schneider Sustainability Impact 2021-2025.

Our company is therefore recognized as a leader in sustainability, and we are very glad that the Russian Ministry of Economic Development, which created a "Sustainability Council", has invited Schneider Electric to become a member of its Council. I actually think it makes a lot of sense for Uzbekistan to take a similar initiative and, if invited, our company will be glad to assist Uzbekistan in drawing up its own sustainability program.

– According to experts, Russia also keeps up with the global trend. Thanks to the decision of the government in 2013 to support renewable energy sources, the country has in fact created a new industry – solar energy, started to develop wind

energy, and the problem of waste disposal has finally started to be solved. Have you felt the changes in recent years?

– In recent years, digital solutions have entered our lives very quickly; they improve rapidly. All executives of major enterprises understand that digital ecosystems, cloud analytics and other innovations in this direction are already a "must have".

When it comes to reducing carbon dioxide emissions and energy consumption, we primarily provide consultancy services, which include: energy investment surveys, optimization of electricity and gas procurement, development of projects for own power and heat generation. We also provide technological solutions for energy efficiency, such as modernization of the company's power infrastructure, installation of variable frequency drives, motor replacement, and optimization of cooling, ventilation and air conditioning systems.

We already have a number of successful projects in this area in Russia. For example, an energy audit at a food production facility in southern Russia (bottling of soft drinks) resulted in the most energy-efficient solution for the construction of energy park based on 2.7 MW gas engine units with steam utilization. This reduced energy consumption and carbon dioxide emissions and decreased the cost of energy by a factor of 2.5. Furthermore, the project had a payback period of just 1.8 years.

Another notable example is our project on implementation of an energy accounting system and optimization of the terms of energy procurement for a large international retailer in Russia. As a result of comprehensive work and analysis of the customer's energy purchasing and consumption patterns, we implemented measures aimed at reducing energy consumption and energy costs by 30%.

– More than 60% of the products supplied by Schneider Electric to Russian clients are

manufactured in Russia at five own plants of the company. A wide range of electrical products under license from Schneider Electric is produced by Russian partners in full compliance with the world quality standards. Which innovations in production have been introduced in recent years?

– We believe that the era of globalization is over. In certain sectors there is now a tendency towards de-globalization. That is the strategy we implemented long ago – the strategy of localization. We had started to engage in import substitution before it became fashionable. Today, it is the key element distinguishing Schneider Electric from many other companies. I believe that local production is the path to success. If we are able to localize something, we will certainly do it, as long as there is a market, a demand.

The latest development of Electroschild Samara site, KRU SESH-80, which entered the market last year, is a striking example of innovations in production. Using global, international experience, we made a product developed by a Russian team and manufactured at the site in Samara.

Decarbonization of production processes, reduction of energy consumption, waste reduction at our sites are also among the most important goals of Schneider Electric. For example, this year, a smart lighting control system for production areas has been installed and put into operation at our plant ElectroMonoblock (SEZEM) in the Leningrad region and at our logistics center in Lobnya, the Moscow region. The hardware and software system monitors the natural and artificial light levels, determines the intensity of the flow of people and machinery at a particular production site via motion sensors, and, on the basis of this data, increases or decreases the luminous power. Once this system has been implemented in the distribution center and production plant, energy consumption reduced by around 30%.

A FACT

BY THE END OF THE THIRD QUARTER OF 2020, 65% OF THE ENERGY CONSUMPTION OF THE COMPANY WAS PROVIDED BY RENEWABLE ENERGY SOURCES. OVER THE PAST YEAR AND A HALF, SCHNEIDER ELECTRIC CUSTOMERS AVOIDED EMITTING 107 MILLION TONS OF CARBON DIOXIDE THANKS TO ITS SOLUTIONS.



Светлана Тананова:

«Мы гарантируем, что корма, поставляемые хозяйствам и фермам, способствуют выходу животных на максимальную продуктивность!»

«Капитал-ПРОК» – российский производитель кормовых комплексов, брикетов, лизунцов и премиксов для животных; лидер в сфере товаров для агропромышленного комплекса, личных подсобных и фермерских хозяйств; официальный поставщик кормовой продукции для животноводства в страны ЕАЭС, в страны дальнего и ближнего зарубежья. Подробнее о продукции, а также о том, что компания предлагает аграрному сектору Республики Узбекистан, рассказала генеральный директор «Капитал-ПРОК» Светлана Тананова.



– Компания ведёт свою деятельность уже 25 лет. Каких результатов удалось достигнуть на сегодняшний день?

– Сейчас в компании свыше 2000 корпоративных партнёров во всех регионах России, странах ЕАЭС, ближнего и дальнего зарубежья. Мы работаем с госзаказами и успешно участвуем в тендерах крупных агрохолдингов.

Основная наша цель – предоставить широкий выбор высококачественных кормовых комплексов, кормов и ветеринарных препаратов для профессионального кормления и лечения животных. Благодаря 25-летнему опыту мы обеспечиваем потребности и пожелания клиентов и регулярно обновляем ассортимент фирменной продукции.

Основные направления деятельности компании:

- профессиональное кормление (корма, премиксы, кормовые концентраты, лизунцы);
- ветеринарная и санитарная продукция;
- профессиональная дезинфекция, дератизация и дезинсекция;
- товары для сада и огорода;
- товары для личных подсобных хозяйств и фермеров.

«Капитал-ПРОК» изготавливает кормовые добавки под любую технологию кормления, при этом располагая производительностью более 160 тонн в сутки. Грамотная логистика позволяет доставлять всю продукцию в любой регион Рос-

сии и стран СНГ. Производство компании находится в д. Юрово Раменского района Московской области. Складские площади занимают свыше 22 000 м², производственные – 10 000 м². В год предприятие производит более 60 000 тонн готовых кормов и кормовых добавок.

– Научный подход к разработке кормовых добавок и выявление рыночных потребностей животноводов позволили вашей компании создать уникальную линейку кормовых комплексов. Расскажите подробнее о ваших кормовых комплексах для молочного и мясного скота.

– Компания тесно работает с ведущими научными институтами России в области животноводства и кормопроизводства,

а также с агрохимическими лабораториями. Благодаря сотрудничеству мы разработали экономически эффективные линейки кормов. Ингредиенты, входящие в состав кормовых комплексов, обеспечивают потребности скота. Мы создаём кормовые комплексы, внедряем их и помогаем в сопровождении хозяйств.

В производстве «Капитал-ПРОК» использует только качественное сырьё. Мы гарантируем, что корма, поставляемые хозяйствам и фермам, способствуют максимальной продуктивности животных. Качество продукции подтверждено лабораторными исследованиями, а заводы прошли сертификацию по системе менеджмента качества ISO 9001:2011. Поставка кормов осуществляется под контролем государственной ветеринарной и фитосанитарной службы. Мы дорожим репутацией, поэтому обеспечиваем самое высокое качество всей продукции.

– Трудности, связанные с пандемией, к сожалению, не остались в 2020 году. Как вам удалось наладить работу в новых реалиях?

– 2020 год показал, что «Капитал-ПРОК» может быстро справляться с возникающими трудностями. Во время карантина компания перешла на новый режим работы, не закрывая производства. Более 65% сотрудников было переведено на удалённую работу. Пандемия показала, что сотрудники компании умеют плодотворно работать в команде даже на расстоянии. Мы наладили производство так, что выпуск продукции не останавливался ни на один день. На предприятии установили терминалы дистанционного измерения температуры (ТКД SOWA), которые следят за температурой тела сотрудников. Работников снабдили средствами инди-

видуальной защиты: масками, перчатками и антисептиками. Вся продукция компании подвергалась тщательной дезинфекционной обработке и выпускалась с соблюдением санитарных требований в рамках противодействия распространению COVID-19 и требований Минздрава России и Роспотребнадзора. Главным для нас было в этот период доставить продукцию и товары клиентам вовремя, с чем мы успешно справились.

– Ваша компания разработала и успешно внедряет систему «ПРОКЭКСПЕРТ». Для чего она предназначена?

– Проблемы животноводства компания «Капитал-ПРОК» помогает решать с самых начальных этапов своей деятельности. Мы оказываем технологическое сопровождение предприятиям, занимающимся выращиванием КРС, МРС, лошадей и диких животных. В 2017 году эксперты «Капитал-ПРОК» разработали уникальную систему анализа и технологической стандартизации процессов молочного и мясного производства – «ПРОКЭКСПЕРТ». Она позволяет выявить точки роста и возможности прогрессивного развития животноводческих предприятий любого размера, повышая тем самым эффективность, а главное – доходность животноводов. Специалисты-технологи, ветеринарные врачи, зоотехники регулярно выезжают на фермы и в агрохолдинги для контроля внедрения рекомендаций. Наши эксперты помогают выстраивать схему максимально эффективного и рентабельного молочного и мясного бизнеса. Программы кормления разрабатываются так, чтобы учитывались малейшие нюансы и особенности кормовой базы хозяйства, условий содержания, генетического потенциала поголовья и даже климата региона.

– «Капитал-ПРОК» – один из лидеров российского рынка товаров для аграрного индустриального сектора. Открыты ли вы для сотрудничества с партнёрами из стран СНГ, в частности из Узбекистана?

– Мы плодотворно работаем со странами ЕАЭС, ближнего и дальнего зарубежья. С 2015 года наша компания напрямую сотрудничает с клиентами в Республике Узбекистан, поставляя продукцию собственного производства на сельскохозяйственный рынок.



С учётом структуры и потребностей потребителей сейчас на территории Узбекистана зарегистрированы корма «Рябушка», «Солнышко», «Бурёнка», а также инсектоакарицидные и родентицидные средства «Эфа», «Фенаксин», «Фас-Дубль 2», «Машенька», «Титаник», «Супер ФАС» и «ФАС-гель».

Компания «Капитал-ПРОК» внесена во все необходимые электронные межгосударственные базы данных, в Федеральный реестр добросовестных поставщиков и может беспрепятственно экспортировать свою продукцию в Республику Узбекистан.

Мы официальный дистрибьютор более 50 отечественных и зарубежных ветеринарных компаний. Портфель ветеринарной продукции насчитывает свыше 5000 наименований, предназначенных для диагностики, профилактики и лечения заболеваний всех видов сельскохозяйственных и домашних животных. Компания сотрудничает с более чем 3500 крупными и средними поставщиками и производителями сельскохозяйственной продукции, а также у нас больше 200 постоянных поставщиков животноводческих товаров. Доставка всех видов продукции осуществляется с соблюдением терморегима, карантинных требований и весового контроля.

На территории Республики Узбекистан компания «Капитал-ПРОК» – надёжный, стабильный и эффективный партнёр по всем направлениям деятельности.



Capital-PROK is the Russian manufacturer of feed mixtures, feed blocks, salt licks and premixes for animals; the leader in the area of goods for the agricultural sector, smallholder and commercial farms; and the official supplier of animal feed products to the EAEU and other countries. Svetlana Tananova, CEO of Capital-PROK, told us more about the products, as well as about the company offers to the agricultural sector of the Republic of Uzbekistan.

Svetlana Tananova:

"We guarantee that the fodder supplied to households and farms contributes to the animals' maximum productivity!"



– The company has been operating for 25 years. What results has the company achieved so far?

– Now the company has more than 2000 corporate partners in all regions of Russia, EAEU and other countries. We are engaged on government contracts and win tenders from large agricultural holdings.

Our main goal is to provide a wide range of high-quality feed mixtures, fodder and veterinary drugs for professional feeding and treatment of animals. Our 25-year experience allow us to meet our customer needs and wishes and constantly extend our product lines.

We focus our activities in the following areas:

- professional feeding (fodder, premixes, concentrates, salt licks);
- veterinary and animal hygiene products;
- professional disinfection, deratization and pest control;
- products for garden and horticulture;
- products for animal hygiene and farmers.

Capital-PROK produces supplementary feeds for any feeding technology, with total capacity of more than 160 tons per day. Competent logistics makes it possible to deliver all products to any region of Russia and CIS countries. The production facility of the company is located in Yurovo village, Ramensky District of the Moscow region. The warehousing area is over 22,000 m², and the production area is 10,000 m². The company produces more than 60,000 tons of finished fodder and supplementary feeds per year.

– The scientific approach to the development of supplementary feeds and the identification of the livestock farmers' market needs has enabled your company to create a unique range of feed mixtures. Tell us more about your feed mixtures for dairy and beef cattle.

– The company works closely with the leading Russian research institutes in the field of livestock and fodder production, as well as with agrochemical laboratories. Through this cooperation, we have developed cost-effective feed lines. The ingredients in our feed mixtures cover the needs of livestock. We not only create feed mixtures but help farmers to use them correctly.

Capital-PROK uses only high-quality raw materials in its production. We guarantee that the fodder supplied to households and farms contributes to the animals' maximum productivity. The quality of products is confirmed by laboratory tests, and plants are certified according to the quality management system ISO 9001:2011. The supply of feed is carried out under the control of the state

veterinary and phytosanitary service. We do not compromise on our reputation, so we ensure the highest quality of all our products.

– The difficulties associated with the pandemic, unfortunately, have not gone together with 2020. How have you managed to set up production in the new realities?

– The year 2020 has shown that Capital-PROK is able to cope quickly with the emerging challenges. During the lockdown, the company switched to a new mode of operation while keeping production open. More than 65% of employees were transferred to remote work. The pandemic has shown that the company's employees are able to work productively as a team, even over distance. We adjusted production in such a way that it never stopped for a single day. We have installed remote temperature measurement terminals (SOWA access control system), which monitored the employees' body temperature. Personal protective equipment such as masks, gloves and antiseptics were provided. All products were subject to thorough disinfection and were produced in compliance with the sanitary requirements imposed by anti-COVID-19 measures and the requirements of the Russian Ministry of Health and the Russian Federal Consumer Rights Protection and Human Health Control Service (Rospotrebnadzor). Our goal during this period was to deliver products and goods to customers on time, which we managed to do successfully.

– Your company has developed and now successfully implements the PROKEXPERT system. What is it designed for?

– Capital-PROK has been helping to solve livestock farming problems since the very initial stages of its activities. We provide technological support to enterprises engaged in raising cattle, horses and wild animals. In 2017, the experts of Capital-PROK developed PROKEXPERT, the unique system for the analysis and technological standardization of dairy and meat production procedures. It allows the identification of growth points and opportunities for progressive development of livestock enterprises of any size, thereby increasing the efficiency and, first and foremost, the profitability of livestock breeders. Technologists, veterinarians and zootechnicians make regular visits to farms and agricultural holdings to monitor the implementation of recommendations. Our experts help to build the most efficient and profitable dairy and meat business. Feeding programmes are designed to take into account the smallest nuances and peculiarities of the farm's nutritional base, housing conditions, herd genetic potential and even the climate of the region.

– Capital-PROK is one of the leaders on the Russian market of goods for the agricultural sector. Are you open for cooperation with partners from CIS countries, Uzbekistan in particular?

– We work fruitfully with the EAEU and other countries. Since 2015, our company has been working directly with customers in the Republic of Uzbekistan, supplying products of its own production to the agricultural market. Taking into account the structure and needs of consumers, fodder products, such as Ryabushka, Solnyshko, Buryonka, are currently approved in Uzbekistan, as well as insecticidal and rodenticidal agents: Efa, Fenaksin, Fas-Dubl 2, Mashenka, Titanic, Super FAS and FAS-Gel.

Capital-PROK is listed in all relevant electronic intergovernmental databases, in the Federal Register of bona fide suppliers and can freely export its products to the Republic of Uzbekistan.

We are the official distributor of more than 50 domestic and foreign veterinary companies. Our portfolio of veterinary products includes over 5000 items for the diagnosis, prevention and treatment of diseases of all types of both livestock and pets. The company collaborates with over 3500 large and medium-sized suppliers and agricultural producers, and we have more than 200 regular suppliers of livestock products. Delivery of all types of products is carried out in accordance with temperature control, quarantine requirements and weight control.

Capital-PROK company is a reliable, stable and efficient partner in all types of activities on the territory of the Republic of Uzbekistan.





Знаете ли вы, что такое бурдонет, турунда, линт, корпия? Если вы не историк медицины – вряд ли. А обозначают эти ныне забытые слова перевязочный материал: разделённую на нити ветошь, которую применяли со Средневековья вплоть до Первой мировой войны. Потом корпию сменили бинты. Когда-то на очередной шаг прогресса в области перевязочных средств уходили столетия. В наше время на это иногда нужны месяцы, если не недели! И возможно, через пару поколений слово «бинт» будет известно лишь историкам медицины. Но если в развитых странах уже только в 15% перевязок используются марля и бинты, а в остальных случаях – современные перевязочные средства, то в России ситуация прямо противоположная.

«А ведь для больных этот дедовский способ означает: неэффективно, больно, долго и даже экономически невыгодно!» – уверен исполнительный директор компании «Биотекфарм» Александр Герштейн.

Россия – Узбекистан: СИНЕРГИЯ ПРИ УЧАСТИИ «БИОТЕКФАРМ»

НОВЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: СДЕЛАНО В РОССИИ!

Компания «Биотекфарм» разрабатывает, производит и реализует современные перевязочные средства: ранозаживляющие, кровоостанавливающие, фиксирующие.

Компания работает на российском рынке с 2000 года. Все изделия производятся на заводе в Московской области. Предприятие оснащено современным оборудованием для выпуска любых форм перевязочных средств: от простейших стерильных пластырей до сложнейших хирургических повязок.

Мощности производства растут, в том числе и благодаря поддержке Минпромторга.

Компания гордится широтой своего ассортимента под торговой маркой «Всё заживёт!». Он включает огромный спектр средств для заживления разных типов и состояний ран: воспалённых, заживающих, хронических, острых.

На счету ООО «Биотекфарм» – целый ряд инновационных перевязочных средств отечественной разработки.

Почему же этими средствами пользоваться разумнее и даже выгоднее, чем марлевым бинтом и мазью, как привыкли многие наши сограждане по старинке?

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Повязки производства ООО «Биотекфарм», благодаря инновационным

разработкам компании, препятствуют вторичному инфицированию, хорошо моделируются на любом участке тела, обладают хорошим дренажным эффектом, защищают рану от механического и химического раздражения, обеспечивают атравматичность из-за низкой адгезии к раневой поверхности, легко комбинируются между собой, сокращают количество перевязок, упрощают процесс перевязки и экономят время персонала.

В КОНТАКТЕ С УЧЁНЫМИ И ВРАЧАМИ-ПРАКТИКАМИ

Всю свою продукцию «Биотекфарм» создаёт с учётом комментариев и пожеланий ведущих врачей – специалистов в своих областях.

Например, повязки «ВоскоПран» сначала выпускались одной степени жёсткости, но специалисты «Биотекфарм» обратились к комбустиологам (специалистам ожоговой медицины), которым они очень нужны. И те высказали специфические пожелания относительно жёсткости.

– И мы сделали то, что им необходимо, – вспоминает Александр Юрьевич. – То, что можем изменить в лучшую сторону, мы меняем. Однако мнение одного специалиста не становится «руководством к действию», а лишь даёт нам повод задуматься. Мы делаем образец, рассылаем врачам: у нас в базе больше ста специалистов. И если большинство отзывается об изменении положительно, запускаем опытную пар-

тию, отработываем, перепроверяем. У нас работает своя сертифицированная лаборатория, а в штате компании – доктора и кандидаты наук. Мы сотрудничаем с МГУ, СПУ, Текстильным институтом. Научная база у «Биотекфарм» солидная!

ПОМОЩЬ УЗБЕКСКИМ «БАБОЧКАМ» И НЕ ТОЛЬКО

Сотрудничество компании «Биотекфарм» с партнёрами из Узбекистана смело можно назвать многоуровневым.

Судите сами: любой продукт, даже самый высокотехнологичный, начинается с сырья. А сырьём для производства тканых фиксирующих пластырей является именно хлопок, выращиваемый в Узбекистане. Из него, в частности, изготавливаются фиксирующие пластыри «РолеПласт», которые в ближайшее время будут поставляться «Биотекфарм» совместно с узбекским партнёром на рынок Узбекистана. Подобная синергия всё чаще встречается в современном мире и служит безусловной пользе всех сторон, в ней участвующих!

– Раньше мы уже поставляли свою продукцию в эту республику, однако срок регистрационного удостоверения закончился, и теперь наш партнёр получает новое, – объясняют представители компании.

Впрочем, уже сейчас поставки продукции «Биотекфарм» в Узбекистан осуществляются через фонд «Дети-бабочки» для лечения детей, больных буллёзным эпидермолизом (БЭ).

Благотворительный фонд «Дети-бабочки» занимается всесторонней помощью детям с этим редким генетическим заболеванием.

Детей, больных буллёзным эпидермолизом, называют «бабочки», метафорично сравнивая их чувствительную кожу с крыльями бабочек. Название красивое, но скрывающееся за ним заболевание мучительно и на сегодняшний день неизлечимо.

По мировой статистике, БЭ встречается у одного ребёнка на 50-100 тыс. родившихся. Причиной болезни является поломка в гене, из-за которой в организме не хватает белка, отвечающего за соединение слоёв кожи. При любой механической травме, а иногда и без неё на коже ребёнка возникают пузыри, кожа отслаивается, оставляя открытую рану, которую необходимо постоянно закрывать специальными перевязочными материалами и предохранять от повторного повреждения.

Обычно внешний слой кожи, эпидермис, соединяется с более глубокими слоями кожи, дермы, за счёт взаимодействия белков, которые формируют промежуточные нити – «бросающие якорь» волокна. Из-за генетических нарушений у больных буллёзным эпидермолизом либо нет промежуточных нитей, либо их количества недостаточно – эпидермис просто не связан с более глубокими слоями кожи. Метода радикального лечения заболевания до сих пор не существует. Но есть эффективная терапия, направленная на предотвращение возникновения травм путём подбора оптимального ухода за кожей и поражёнными поверхностями.

Основа лечения БЭ – уход за ранами, ускорение их заживления и эпителизации кожи. Обработка ран и перевязка – ежедневная процедура при БЭ. Обращивать их нужно особым образом.

Для этого применяются повязки «ВоскоПран», пропитанные натуральным пчелиным воском и различными лечебными



мазями («Левомеколь», «Метилурацил», «Повидон-йод»). А также – биопластический материал из нановолокон хитозана «ХитоПран». При попадании на влажную рану повязка преобразуется в гель, ускоряя заживление раны. В случае с «детьми-бабочками» крайне важно то, что «ХитоПран» не требуется снимать: в процессе заживления раны он рассасывается. У детей, которым постоянно требуется смена повязок, при применении традиционных материалов формируется страх перед этой процедурой.

С благотворительным фондом «Дети-бабочки» компания «Биотекфарм» сотрудничает уже четыре года. Но свою продукцию для лечения детей с БЭ она поставляет не только через эту организацию, но и сотрудничая напрямую с Детской городской клинической больницей № 9 им. Г. Н. Сперанского и другими медцентрами, занимающимися подобными больными.

Совместно с казахскими партнёрами «Биотекфарм» уже поставляет свою продукцию в Казахстан, а скоро сможет облегчить лечение и граждан Узбекистана: детей и взрослых. Пациенты в этой стране, безусловно, быстро оценят преимущества продуктов «Биотекфарм», о некоторых из которых стоит рассказать подробнее.

«ХИТОПРАН» – ЭТО ХИТ!

Отдельной статьи заслуживает практически каждая из разработок «Биотекфарм». Но в рамках одной публикации рассказать подробно обо всех невозможно. Остановимся на некоторых.

Одна из инновационных разработок предприятия – «ХитоПран». Это не просто раневое покрытие, а уникальный биопластический материал из нановолокон хитозана, полимер XXI века.

Нановолокна в «ХитоПране» имеют диаметр 300-500 нм, поэтому там много сайтов для адгезии клеток, а покрытие отличается пластичностью.

«ХитоПран»:

- обеспечивает морфологическое сходство с тканями реципиента (попросту говоря, он «похож на кожу»);
- обеспечивает заданный период биodeградации;
- поддерживает ключевые физико-химические параметры газообмена и гидробаланса («дышит»);
- защищает рану от инфицирования;
- создаёт оптимальные условия для адгезии, миграции и пролиферации клеток.

Покрытие обладает биodeградируемыми и биосовместимыми свойствами, гемостатической и антибактериальной активностью, связывает матриксные металлопротеиназы, губительные для заживления.

«ХитоПран» лечит и рассасывается или образует корочку, под которой активно идёт эпителизация. Для лечения раны в среднем требуется 1-2 перевязки.

«ХитоПран» в ряде случаев заменяет аутодермопластику: рану можно вылечить консервативно там, где ранее была бы нужна операция.

В сравнительных клинических исследованиях показано, что лучший мировой продукт в нише Suprathel и «ХитоПран» имеют одинаковую клиническую эффективность, сходные технологии, показания и противопоказания к применению. Но показания у «ХитоПрана» шире!

При этом 1 см² «ХитоПрана» в 15 раз дешевле функционального аналога Suprathel.

Среди сфер применения «ХитоПрана»: ожоги, трофические и диабетические язвы, пролежни, донорские раны, раны на фоне онкозаболевания, венозные язвы, любые чистые раны у детей и пожилых.

«ХитоПран» – будущее, которое в ведущих больницах уже наступило!





«ВОСКОПРАН»: ЦЕЛТЕЛЬНАЯ СИЛА ВОСКА

«ВоскоПран» – серия стерильных повязок из синтетической сетки, пропитанной натуральным пчелиным воском и различными лечебными мазями.

Гидрофобные свойства воска обеспечивают дренажный эффект: содержимое раны выталкивается во вторичную повязку. Повязка не прилипает к ране, что обеспечивает атравматичность перевязок. Натуральный воск обладает также бактерицидным и смягчающим действием.

Выпускаются различные модификации «ВоскоПрана»:

- «ВоскоПран» без мазей позволяет использовать любую мазь;
- «ВоскоПран» с мазью «Левомеколь» обладает противовоспалительным действием;
- «ВоскоПран» с мазью «Метилурацил» ускоряет процессы регенерации;
- «ВоскоПран» с мазью «Повидон-йод» оказывает бактерицидное действие.

Свои достоинства и преимущества имеют и тонкая прозрачная полимерная плёнка «ПолиПран», и атравматическая парафинизированная повязка «ПараПран», и гидрогелевое покрытие «ГелеПран», и гемостатическая повязка «ГемоСорб», и сорбционная повязка «МедиСорб», и пластырные повязки для послеоперационных ран «ДокаПласт», и фиксирующие пластыри «РолеПласт», и кровоостанавливающие средства «Элларга», и другая продукция «Биотекфарм».

Такие продукты нельзя назвать абсолютно уникальными, подобные им выпускаются в мире, но изделия иностранного производства обойдутся пациенту на много дороже. Здесь важно соотношение «цена – качество». Качество держится на уровне, но цены доступнее, чем на хорошую импортную продукцию.

И потребители ценят продукцию «Биотекфарм», судя по росту продаж!

КЛИЕНТЫ – КТО?

Основной потребитель продукции «Биотекфарм» – госучреждения. Её из-

начально создавали для использования врачами, скажем, в послеоперационный период или для лечения хронических ран. Продукция компании применяется в ведущих российских ЛПУ, таких как Институт хирургии им. А. В. Вишневского, НИИ СП им. Н. В. Склифосовского, ГКБ им. С. П. Боткина, ГКГМВД России, Госпиталь им. П. В. Мандрыка, 3 ЦВКГ им. А. А. Вишневского, Главный клинический военный госпиталь ФСБ и многие другие.

Но есть у компании и аптечные продажи, и пациент, находящийся на амбулаторном лечении, без проблем может купить необходимые средства в аптеке или заказать в интернете и получить по почте. Работает и свой интернет-магазин «СтопРана» (StopRana). У компании большая сеть дистрибьюторов.

И за последние три года продажи демонстрируют рост на 20-30% в год.

А ВЕДЬ ДЕШЕВЛЕ!

То, что пользоваться инновационными повязками удобнее и разумнее, чем марлевым бинтом и мазью, кажется, ни у кого не вызывает сомнений. Но неужели это ещё и дешевле?

Легко проверить!

Вот стоимость перевязки с использованием традиционных перевязочных материалов, включая стоимость перекиси водорода, стерильной марлевой салфетки, первичной марлевой повязки с мазью «Левомеколь», вторичной сорбирующей марлевой повязки, а также фиксации стерильным марлевым бинтом. Стоимость одной перевязки «выливается» в 300 с лишним рублей.

Требуется подготовка перевязочного материала: медсестра готовит укладку бикса на его стерилизацию и доставку. Стоимость манипуляции (с учётом расходных материалов на стерилизацию) – 131 рубль.

В процессе задействованы хирург, перевязочная сестра, постовая медицинская сестра, санитарка. Время одной перевязки –

30 минут. Стоимость рабочего времени персонала – 175 руб.

Итоговая стоимость одной перевязки – более 550 рублей, периодичность – раз в сутки. Так что стоимость 10-дневного курса лечения, внимание, более 5500 рублей. Недешёвый получается бинтик!

Рассмотрим финансовую эффективность использования продукции «Биотекфарм». Технология перевязки с её использованием: обработка раны раствором перекиси водорода, «осушение» стерильной марлевой салфеткой, первичная повязка «ВоскоПран» с мазью «Левомеколь», вторичная сорбирующая повязка «МедиСорб», фиксация пластырем «РолеПласт» (10 x 10 см). Стоимость материалов для одной перевязки – 270 рублей.

В процессе задействованы хирург, перевязочная сестра, санитарка. Время одной перевязки – 15 минут. Стоимость рабочего времени – 53 руб. Предварительная подготовка перевязочного материала не требуется: повязки стерильны.

Общая стоимость одной перевязки – 337 рублей, периодичность – раз в 3-4 суток. Стоимость 10-дневного курса – около 1350 рублей!

Впечатляет, правда?

«БИОТЕКФАРМ»: «СДЕЛАНО В РОССИИ»

«Биотекфарм» является лидером российского рынка специализированных перевязочных средств!

Сейчас в планах компании – выход на экспорт. Уже подписаны договоры сотрудничества с африканскими странами, ведутся переговоры со странами Юго-Восточной Азии. В компании планируют производить продукцию и для иностранных заказчиков под их торговыми марками.

– Мы хотим собственным примером доказать, – подчёркивает Александр Герштейн, – что маркировка «Сделано в России» означает качественный и современный продукт по адекватной цене!

Подготовила Елена Александрова





Russia – Uzbekistan:

SYNERGY WITH THE PARTICIPATION OF BIOTEKFARM

NEW DRESSINGS: MADE IN RUSSIA!

Biotekfarm develops, manufactures and sells modern wound healing, hemostatic, and fixing dressings.

The company has been operating on the Russian market since 2000. All products are manufactured at a plant in the Moscow region, which is equipped with modern equipment for the production of all forms of dressings from the simplest sterile plasters to the most complex surgical dressings.

Production capacities are growing, including thanks to the support of the Ministry of Industry and Trade.

The company is proud of the breadth of its assortment under the trademark “Vse Zazhivem!” (translated as: “Everything will heal!”). It includes a huge range of remedies for healing different types and conditions of wounds: inflamed, healing, chronic, acute.

Biotekfarm LLC has a number of innovative domestic dressings.

Why is it wiser and even more profitable to use these means than a gauze bandage and ointment, as many of our fellow citizens are accustomed to in the old-fashioned way?

HOW IT WORKS?

The dressings produced by Biotekfarm LLC, thanks to the company’s innovative developments, prevent secondary infection, are well modeled on any part of the body, have a good drainage effect, protect the wound from mechanical and chemical irritation, provide atraumaticity due to low adhesion to the wound surface, can be easily combined between themselves, reduce the number of dressings, simplify the dressing process and save time.

IN CONTACT WITH SCIENTISTS AND MEDICAL PRACTITIONERS

Biotekfarm creates all its products taking into account the comments and wishes of leading doctors – specialists in their fields.

For example, VoscoPran dressings were initially produced in the same degree of rigidity, but Biotekfarm specialists turned to combustiologists (specialists in burn medicine) who really needed them. And they expressed specific wishes for rigidity.

“And we created what they needed,” recalls Mr. Gershtein. “What we can change for the

Do you know what a wick drain, turunda, and lint is? You probably don’t know it if you are not a medical historian. And these now forgotten words designate dressing material: a rag divided into threads, which was used from the Middle Ages until the First World War. Then the lint was replaced with bandages. Each next step of progress in the field of dressings used to take centuries. Nowadays, this sometimes takes months, if not weeks! And perhaps in a couple of generations the word “bandage” will be known only to medical historians. But if in developed countries already only 15% of dressings use gauze and bandages, and in other cases – modern dressings, then in Russia the situation is exactly the opposite. “But for patients this old-fashioned way means: ineffective, painful, long and even economically unprofitable treatment!”, says the executive director of Biotekfarm Alexander Gershtein.



better, we change. However, the opinion of one specialist does not become a “guide to action”, but only gives us a reason to think. We make a sample, send it to doctors: we have more than a hundred specialists in our database. And if the majority responds positively to the change, we launch an experimental batch, work it out, double-check it. We have our own certified laboratory, and our staff includes doctors and candidates of sciences. We cooperate with Moscow State University, SPU, Textile Institute. Biotekfarm has a solid scientific base!”

HELP THE UZBEK “BUTTERFLIES”. AND NOT ONLY

Cooperation of the Biotekfarm company with partners from Uzbekistan can be safely called multi-level.

Judge for yourself: any product, even the most high-tech, starts with raw materials. And the raw material for the production of woven fixing plasters is cotton grown in Uzbekistan. It is used in the production of the fixing plasters RolePlast, which will soon be supplied by Biotekfarm to the market of Uzbekistan together with an Uzbek partner. Such synergy is increasingly common in the modern world, and serves to the unconditional benefit of all parties involved in it!

“Previously, we have already supplied our products to this Republic, but the term of the registration certificate has expired, and now our partner receives a new one,” the company representatives explain.

However, already now, supplies of Biotekfarm products to Uzbekistan are carried out through the Deti-Babochki Foundation (“Children-Butterflies”) for the treatment of children with epidermolysis bullosa (EB).

The Charitable Foundation Deti-Babochki provides comprehensive assistance to children with this rare genetic disease.

Children with epidermolysis bullosa are called “butterflies”, metaphorically comparing their sensitive skin to the wings of butterflies. The name is beautiful, but the underlying disease is painful and incurable today.

According to world statistics, EB occurs in one child in 50-100 thousand ones. The cause of the disease is a breakdown in a gene, due to which there is not enough protein in the body that is responsible for connecting the layers of the skin. With any mechanical injury, and sometimes without it, bubbles appear on the child's skin, the skin exfoliates, leaving an open wound, which must be constantly closed with special dressings and protected from repeated damage.

Usually, the outer layer of the skin, the epidermis, connects to the deeper layers of the skin, the dermis, through the interaction of proteins that form intermediate threads – “anchoring” fibers. Due to genetic disorders in patients with epidermolysis bullosa, there are either no intermediate filaments, or their number is insufficient, and the epidermis is simply not connected with the deeper layers of the skin. The method of radical treatment of the disease still does not exist. But there is an effective therapy aimed at preventing the occurrence of injuries by choosing the optimal care for the skin and affected surfaces.

The basis of EB treatment is care of wounds, acceleration of their healing and skin epithelialization. Wound treatment and dressing are a daily routine for EB. They need to be processed in a special way.

For this, dressings VoscoPran are also used, impregnated with natural beeswax and various medicinal ointments: Levomekol, Methyluracil, Povidone-iodine.

Also, there is a bioplastic material from chitosan nanofibers HitoPran. When applied to a wet wound, the dressing converts into a gel, accelerating wound healing. In the case of “butterfly children”, it's extremely

important that HitoPran doesn't need to be removed: in the process of wound healing, it dissolves. Children who are constantly in need of dressing changes develop a fear of this procedure when using traditional materials.

Biotekfarm has been cooperating with this charitable foundation for 4 years already. But it supplies its products for the treatment of children with BE not only through this organization, but also cooperating directly with the Speransky Children's City Clinical Hospital No. 9 and other medical centers dealing with similar patients.

Together with Kazakh partners, Biotekfarm is already supplying its products to Kazakhstan, and will soon be able to facilitate the treatment of citizens of Uzbekistan, children and adults. Patients in this country will certainly quickly appreciate the benefits of Biotekfarm products, some of which are worth discussing in more detail.

HITOPRAN IS A HIT!

Almost every Biotekfarm product deserves a separate article. But within the framework of one publication it's impossible to tell in detail about all of them. Let's dwell on a few.

One of the innovative developments of the enterprise is HitoPran. This is not just a wound covering, but a unique bioplastic material made of chitosan nanofibers, a polymer of the 21st century.

Nanofibers in HitoPran have a diameter of 300-500 nm, so there are many sites for cell adhesion, and the coating is plastic.

HitoPran:

- provides morphological similarity with the tissues of the recipient (simply put, it “is like the skin”);
- provides a predetermined period of biodegradation;
- maintains key physical and chemical parameters of gas exchange and hydrobalance (“breathes”);
- protects a wound from infection;
- creates optimal conditions for cell adhesion, migration and proliferation.

The coating has biodegradable and biocompatible properties, hemostatic and antibacterial activity, binds matrix metalloproteinases, which are detrimental to healing.

HitoPran heals and dissolves or forms a crust, under which epithelialization is actively taking place. On average, 1-2 dressings are required to heal a wound.

In a number of cases HitoPran replaces autodermoplasty: the wound can be cured conservatively where surgery would have been needed earlier.

Comparative clinical studies have shown that the best world product in the niche Suprathel and HitoPran have the same clinical efficacy, similar technologies, indications and contraindications for use.

But the HitoPran can be used in wider a wide range of cases!

At the same time, 1 cm² of HitoPran is 15 times cheaper than the functional analogue of Suprathel.

HitoPran can be used to treat burns, trophic and diabetic ulcers, bedsores, donor wounds, wounds against the background of cancer, poorly granulating wounds, any clean wounds in children and the elderly.

HitoPran is the future that has already arrived in leading hospitals!

VOSCOPRAN: THE HEALING POWER OF WAX

VoskoPran is a series of sterile dressings made of synthetic mesh impregnated with natural beeswax and various medicinal ointments.

The hydrophobic properties of the wax provide a drainage effect: the contents of the wound are pushed into the secondary dressing. The dressing does not stick to the wound, which ensures that the dressings are atraumatic. Natural wax also has antibacterial and emollient properties.

Various modifications of Voskopran are produced:

- VoskoPran without ointments allows you to use any ointment;
- VoskoPran with Levomekol ointment has an anti-inflammatory effect;
- VoskoPran with Methyluracil ointment accelerates the regeneration processes;
- VoskoPran with Povidone-iodine ointment has a bactericidal effect.

The thin transparent polymer film PolyPran, atraumatic paraffinized dressing ParaPran, hydrogel coating GelePran, hemostatic dressing HemoSorb, sorption dressing MediSorb, plaster dressings for postoperative wounds DokaPlast, fixing plasters RolePlast, hemostatic agents Ellarga, and other products of Biotekfarm have their own advantages and features.

Such products cannot be called absolutely unique, products similar to them are produced in the world, but foreign-made



analogues will cost the patient much more. The price-quality ratio is important here. The quality is kept at the level, but the prices are more affordable than for good imported products.

Judging by the sales growth consumers appreciate Biotekfarm products!

WHO ARE THE CLIENTS?

The main consumer of Biotekfarm products is government agencies. It was originally created for use by doctors, say, in the postoperative period or for the treatment of chronic wounds. The company's products are used in leading Russian hospitals, such as the Institute of Surgery named after Vishnevsky, St. Petersburg Research Institute named after Sklifosovsky, Botkin GKB, GKG Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Mandryka Hospital, 3 Central Military Clinical Hospital named after Vishnevsky, the Main Clinical Military Hospital of the FSB and many others.

But the company also has pharmacy sales, and a patient undergoing outpatient treatment can easily buy the necessary dressings at a pharmacy or order them on the Internet and receive them by mail. There is also its own online store StopRana. The company has a large network of distributors.

And over the past three years, sales have been growing by 20-30% per year, on average.

AND IT'S CHEAPER!

The fact that it is more convenient and wiser to use innovative dressings than a gauze bandage and ointment seems to be beyond doubt. But is it really even cheaper?

Easy to check!

Here are the cost of dressing using traditional materials, including the cost of hydrogen peroxide, sterile gauze, primary gauze dressing with Levomekol ointment, secondary absorbing gauze dressing, and fixation with sterile gauze bandage. The cost of one dressing is more than 300 rubles.

The preparation of the dressing is required: the nurse prepares the dressing, conducts its sterilization and delivery. The cost of manipulation (including consumables for sterilization) is 131 rubles.

The process involves a surgeon, a dressing nurse, a guard nurse, a nurse. The time needed for one dressing is 30 minutes. The cost of staff time is 175 rubles.

The total cost of one dressing is more than 550 rubles, the frequency is once a day. So, the cost of a 10-day course of treatment, attention, is more than 5500 rubles. It turns out to be an expensive bandage!

Let's consider the financial efficiency of using Biotekfarm products. Dressing technology with its use: wound treatment with hydrogen peroxide solution, "draining" with a sterile gauze napkin, VoscoPran primary dressing with Levomekol ointment, MediSorb secondary sorbent dressing, fixation with RolePlast plaster (10 x 10 cm). The cost of materials for one dressing is 270 rubles.

The process involves a surgeon, a dressing nurse, a nurse. The time of one dressing is 15 minutes. Working time cost – 53 rubles. No preliminary preparation of the dressing is required: the dressings are sterile.

The total cost of one dressing is 337 rubles, the frequency is every 3-4 days. The cost of a 10-day course is about 1350 rubles!

Impressive, right?

BIOTEKFARM: "MADE IN RUSSIA"

Biotekfarm is the leader of the Russian market for specialized dressings!

Now the company plans to export. Cooperation agreements have already been signed with African countries, and negotiations are underway with the countries of Southeast Asia. The company plans to manufacture products for foreign customers under their trademarks.

"We want to prove by our own example that the "Made in Russia" label means a high-quality and innovative product at an adequate price!

Prepared by Elena Alexandrova





Алеш Зорко:

**«Бренд «Гемотест» работает
на франчайзи»**

Первое отделение лаборатории «Гемотест» открылось 18 лет назад, но франчайзинг компания начала развивать лишь в июне 2010 года. За один год компания открыла 33 офиса в восьми городах, а через семь лет у «Гемотеста» было уже 337 франчайзинговых и 162 собственных медицинских офиса в 186 городах.

Сейчас под брендом «Гемотест» работает более 760 лабораторных отделений в 330 городах 73 регионов РФ, обслуживая пять миллионов пациентов в год.

«Гемотест» предлагает клиентам три тысячи видов анализов – это самый большой набор исследований на российском рынке лабораторной диагностики. Ежегодно компания проводит 55 миллионов тестов.

Пациентов привлекают низкая стоимость анализов при высоком качестве расходных материалов, рекомендации врачей и контакт-центр, поддерживающий клиентов в режиме 24/365.

А чем «Гемотест» привлекает франчайзи? Об этом нам рассказал предприниматель, совладелец двух отделений «Гемотеста» Алеш Зорко.

– Алеш, вы ведь родились в Словении, а в Россию приехали в 2002 году. С чем был связан ваш переезд сюда и как складывался для вас новый, российский период жизни?

– Словения – маленькая страна, в ней всего два миллиона жителей, и поэтому возможности развития бизнеса довольно ограничены. Я проработал девять лет в фармацевтическом бизнесе в Словении, и постепенно передо мной встал вопрос дальнейшего развития. И тут как раз открылась возможность поехать в Москву, в представительство международной фармацевтической компании Krka, штаб-квартира которой находится в Словении.

Конечно, я знал, что в 1990-х в России был кризис, но в начале 2000-х страна начала мощно развиваться, в том числе и в секторе малого бизнеса. Как раз в 2002 году я сюда и приехал. Это дало мне очень многое с точки зрения и личной жизни, и бизнеса, потому что вместе с открытием больших возможностей и широкого выбора ты многое пробуешь, приобретая огромный опыт.

– Герои наших предыдущих публикаций о франчайзи «Гемотеста» никак не были связаны с медициной до приобретения франшизы компании. А вот вы давно работали в фармацевтике, развивали серьёзные проекты. Почему, решив инвестировать, вы выбрали именно «Гемотест»?

– Я был убеждён, что франшиза – это очень интересно. Такие компании, как, например, «Макдоналдс», благодаря франшизе развили глобальную сеть, известную во всём мире. Опыта франчайзи у меня не было, но было большое желание его приобрести. К тому же я имел определённый опыт в медицинской отрасли – я понимал, какого рода заболеваемость характерна для России, какие тесты и анализы здесь актуальны, как работать с врачами, чтобы они рекомендовали их своим пациентам. Ведь с лекарственными средствами мы действовали примерно по тому же принципу. Я полагал, что это схожие направления и мой опыт будет полезен для успешного развития этого бизнеса.

– Вы пришли в «Гемотест» с опытом работы в медицинской сфере. А воспользовалась ли компания вашим опытом? Была ли у вас возможность поделиться своими лучшими практиками с другими франчайзи?

– Да, «Гемотест» проводит встречи, куда приглашаются и новые, и работающие уже давно франчайзи. Мы общаемся, делимся опытом, рассказываем о своих успехах, слушаем других и находим что-то полезное для себя.

Нужно сказать, что я не единственный владелец этой франшизы, а мой партнёр по бизнесу в «Гемотесте» Елена Астахова и сегодня возглавляет бизнес-юнит круп-

ной фармацевтической компании. Елена имеет в данной сфере огромный опыт, и это очень помогает нам в бизнесе.

«Гемотест» и с ней советуется о том, как работать с врачами, какие течения будут развиваться в медицине России и какие анализы нужны, чтобы обеспечить продвижение этих новых направлений.

– На момент открытия франшизы «Гемотест» у вас был собственный бизнес, связанный с импортом препаратов в страны СНГ. А ваш партнёр, как вы сказали, – сотрудник крупной фармацевтической компании. Значит, возможно совмещать должность топ-менеджера или собственный бизнес со строительством франшизы «Гемотест»? Хватает ли времени и сил, чтобы вести эти процессы параллельно?

– Сначала я тоже боялся: получится ли? Но франшиза от собственного бизнеса как раз и отличается тем, что на её развитие нужно гораздо меньше времени. Строя собственный бизнес, ты учишься на своих ошибках, так что всё идёт довольно медленно, да и завернуть можешь «не туда». Но твой франчайзер этого не допустит. Он и франчайзи, начавшие работу до тебя, уже знают все подводные камни, возможные на твоём пути, и умело тебя направляют. Ты не теряешь не только лишних денег, но и лишнего времени, и в результате эту деятельность можно совместить с другой, если есть желание.

– Вы считаете, что франшиза – хороший вариант для инвестиций?

– Отличный! После опыта проб и ошибок в собственном бизнесе я сомневаюсь, что захочу ещё раз пройти таким путём, так как убедился, что по франшизе всё можно сделать гораздо быстрее и выгоднее. Бесценен огромный опыт, который тебе передают, благодаря чему инвестиции возвращаются гораздо быстрее. В собственном бизнесе это срок от 5 до 10 лет, а франшиза может окупиться за 2-3 года, в отдельных случаях, когда найдена очень хорошая локация для отделения, даже за год!

– Вы открыли два отделения «Гемотеста» в 2017 году. Что было самым сложным при их запуске?

– Основную работу нужно провести самостоятельно, но «Гемотест» помогает франчайзи в самом сложном моменте: в выборе места для точки. В нашем случае мы приняли решение о покупке франшизы «Гемотест» очень быстро, недели за две. Это было летом 2016 года. А потом мы полгода искали точки, имевшие потенциал, который бы нас удовлетворил. Это очень важный момент, от него зависит, будет ли бизнес успешным.

– Весной этого года вы планируете открыть ещё одну точку «Гемотеста».

Как отразилась пандемия на работе уже существующих и на динамике открытия новых точек? Спрос на услуги «Гемотеста», конечно, возрос, но пандемия – явление временное. Как можно проанализировать потребность в открытии новых точек «Гемотеста» в существующих реалиях?

– Что касается существующего бизнеса, конечно, выигрывают отделения, имеющие возможность делать тест на коронавирус. Если такая возможность есть, точка в нынешних реалиях начинает развиваться гораздо быстрее. Если её нет, в месяцы самоизоляции отделение переживало определённую стагнацию: во время локдауна пациенты боялись приходить для сдачи других анализов. Нам повезло в том, что в одной из наших точек мы получили возможность делать тест на COVID-19 и таким образом поддержали вторую точку в рабочем состоянии.

А что касается нового бизнеса, во время пандемии многие государственные органы работают медленнее – такие процессы, как лицензирование, длятся дольше. Вот в нашей новой точке ремонт уже сделан, она могла бы открыться хоть завтра. Но есть определённые административные барьеры, прохождение которых в новых условиях требует больше времени.

Что же касается открытия новых отделений, оно будет актуально и после пандемии. Люди ведь, увы, не перестанут болеть и лечиться, а современная медицина немислима без лабораторных анализов. Главное – выбрать правильную точку для отделения. А не ошибиться при выборе поможет «Гемотест».

– Как «Гемотест» помогает в продвижении уже открытой точки?

– Очень важно, что «Гемотест» последние несколько лет очень активно развивается, претендует на звание первой компании в своём секторе рынка и стал очень известен. Само его название на сегодняшний момент – уже реклама, на франчайзи сильно работает бренд.

– Какие у вас планы по развитию сотрудничества с лабораторией «Гемотест»?

– Вторую свою точку мы открыли в Московской области, третью тоже готовим к открытию в Подмоскovie. Я хотел бы обратить внимание потенциальных франчайзи именно на регионы. Да, это маленькие города, и многие боятся, что у их населения нет достаточных средств, чтобы оплатить услуги лаборатории. Но когда возникают проблемы со здоровьем, именно на него люди в первую очередь тратят свои деньги. А конкурентная среда здесь куда мягче, чем в столице. Поэтому не надо бояться, стоит активно идти в регионы. Это направление даёт очень хорошие результаты!

Подготовила Елена Александрова



Alesh Zorko:

“The Gemotest brand works for franchisees”

The first office of the laboratory Gemotest was opened 18 years ago, yet the company started franchising only in June 2010. In a year, the company opened 33 offices in eight cities, and in seven years, Gemotest got already 337 franchised and 162 own medical offices in 186 cities.

Now more than 760 laboratory offices operate under the Gemotest brand in 330 cities in 73 Russian regions, providing services to five million patients per year.

Gemotest offers customers three thousand types of tests – this is the largest set of tests on the Russian market of laboratory diagnostics. Every year the company performs 55 million tests.

Patients benefit from the low cost of tests with high quality consumables, doctors' recommendations, and the phone number that supports customers 24/365.

And what does Gemotest attract franchisees? Alesh Zorko, entrepreneur, co-owner of two Gemotest branches, told us.

– Mr. Zorko, you were born in Slovenia, and came to Russia in 2002. What was the reason for your relocation and how has the new, Russian, period of your life played out for you?

– Slovenia is a small country, with only two million inhabitants, so the opportunities for business development are rather limited. I had been working in the pharmaceutical business in Slovenia for nine years, and gradually I came up with the idea of further development. Just then I got the opportunity to go to Moscow, to the representative office of the international pharmaceutical company Krka, which was headquartered in Slovenia.

Of course, I knew that there was a crisis in Russia in the 1990s, but in the early 2000s the country began to rapidly develop, including in the small business sector. That is exactly when I came here, in 2002. It gave me a significant advantage from the point of view of both my personal life and business, since, as usual, together with the discovery of great opportunities and a wide choice you try a lot of things, gaining a huge experience.

– The people we previously published articles on Gemotest franchisees had nothing to do with medicine before they bought the company's franchise. But you have been working in pharmaceuticals for a

very long time, developing serious projects. So, what was the reason for your decision to invest in it, and why did you choose Gemotest to do this?

– I was convinced that it is very interesting to be a franchisee. Companies such as McDonald's, for example, through franchising, have developed a global chain that is known all over the world. I had no experience as a franchisee, but I had a great desire to acquire one. I also had some expertise in the healthcare industry: I had an understanding of what kind of diseases were common in Russia, what tests and analyses were relevant here, and how to work with doctors so that they would

recommend them to their patients. After all, with pharmaceuticals, we acted on roughly the same principle. I thought that these were similar areas and that my experience would be useful for the successful development of this business.

– You came to Gemotest with experience in the medical field. Did the company make use of your experience? Have you had an opportunity to share your best practices with other franchisees?

– Yes, Gemotest holds meetings where both new and established franchisees are invited. We talk to each other, share our practices, talk about our successes, listen to the others, and find something useful for ourselves.

I should say that I'm not the only owner of this franchise – my business partner at Gemotest, Elena Astakhova, heads the business unit of a large pharmaceutical company. Elena has tremendous experience in this field, and it helps us a lot in business.

Gemotest also consults with her on how to work with doctors, what branches will develop in medicine in Russia, and what tests are needed to ensure the promotion of these new directions.

– At the time you opened the Gemotest franchise, you had your own business related to importing drugs into CIS countries. And your partner, as you said, was an executive of a large pharmaceutical company. So, it is possible to simultaneously work as the top manager or your own business and build the Gemotest franchise? Do you have enough time and energy to conduct these processes in parallel?

– At first, I was also afraid: would it work? But the difference between a franchise and

your own business is that you need much less time to develop. When you build your own business, you learn from your own mistakes, so things proceed quite slowly, and you can get the wrong direction. But your franchisor won't let that happen. It and the franchisees who started before you already know all the pitfalls that can come your way, and they know how to guide you. Not only do you not lose any extra money, but you don't lose any extra time, and, as a result, you can combine this activity with another if you want to.

– Do you think a franchise is a good investment?

– It's great! After experiencing trial and error with my own business, I doubt I would want to go that route again, as I have become convinced that you can do everything much faster and more profitably through a franchise. The vast experience that they pass on to you is invaluable, which means that you get your investment back much faster. For your own business, this period is from 5 to 10 years, while a franchise can pay for itself in 2-3 years, in some cases, when you find a very good location for a branch, even in a year!

– You opened two departments of Gemotest in 2017. What was the most difficult thing about their launch?

– You have to do most of the work yourself, but Gemotest helps a franchisee in the hardest aspect: choosing the location. In our case, we made the decision to buy a Gemotest franchise very quickly, in two weeks. It was in the summer of 2016. And then we spent six months looking for outlets with potential to satisfy us. This is a very important factor; it determines whether or not the business will be successful.

– This spring you plan to open another Gemotest outlet. How has the pandemic impacted on the work of existing outlets and on the dynamics of opening new ones? Demand for the services of Gemotest has certainly increased, but the pandemic is a temporary phenomenon. How is it possible to analyze the need to open new Gemotest outlets in the current reality?

– In terms of existing business, of course, branches capable of performing coronavirus tests benefit. If there is such an opportunity, the outlet begins to develop much faster in the present-day realities. But without it, the departments has experienced a certain stagnation during the months of self-isolation: during the lockdown, patients were afraid to come in for other tests. We were lucky in the fact that in one of our locations we were able to do the COVID-19 tests and thus kept the second location up and running.

As for new business, during the pandemic, many state agencies work slower – such processes as licensing take longer. Our new location has already been renovated; it can open as early as tomorrow. But there are certain administrative barriers which take more time to pass under the new conditions.

As for the opening of new outlets, it will be relevant even after the pandemic. Alas, people will not stop getting sick and being healed, and modern medicine is inconceivable without laboratory tests. The main thing is to choose the right place for the department. Gemotest will help not to make the wrong choice.

– How does Gemotest help in the promotion of the already open outlets?

– It's very important that Gemotest has been developing very actively over the past few years, claiming to be the first company in its sector of the market and has become very well known. Its name today is already an advertisement, and the franchisee is strongly influenced by the brand.

– What plans do you have for the development of cooperation with the Gemotest laboratory?

– We have already opened our second outlet in the Moscow region, and we plan to open the third one in the Moscow region as well. I would like to draw the attention of potential franchisees specifically to the regions. Yes, these are small towns, and many people are afraid that their population doesn't have enough money to pay for laboratory services. Yet when health problems arise, that's where people first spend their money. The competitive environment here is much softer than in the capital city. So, we shouldn't be afraid, we should actively go to the regions. This direction will bring very good results.

Prepared by Elena Alexandrova



Империя холода FRIGOGLASS приходит в жаркий Узбекистан

FRIGOGLASS в цифрах и фактах

Группа компаний FRIGOGLASS производит холодильники для торговли и является международным лидером рынка коммерческого холодильного оборудования. Она также оказывает полный технический сервис и поддержку, сопровождая клиентов в течение всего срока использования оборудования и даже после. В модельном ряду решения для всех каналов продаж: однодверные, двухдверные, барные и открытые холодильники.

ГК FRIGOGLASS владеет шестью заводами по всему миру.

Компания является стратегическим партнёром мировых производителей напитков, молочных продуктов и торговых сетей: Coca-Cola HBC, PepsiCo, Heineken N.V. и др.

Одно из ведущих производств FRIGOGLASS находится в России, в Орле. Оно входит в число крупнейших предприятий и налогоплательщиков Орловской области. Производственные площади завода – более 27 000 кв. м.

На предприятии трудится более 1000 собственных сотрудников, ещё 3500 человек занято у поставщиков завода.

FRIGOGLASS в Орле – производство полного цикла: от листового металла до упакованного холодильника. Его производственная мощность – 260 000 холодильников в год. Предприятие сертифицировано по стандартам: ISO 9001 (система менеджмента качества), ISO 14001 (система экологического менеджмента). Здесь внедрено бережливое производство Lean management и 6S.

Передовые технологии

FRIGOGLASS постоянно совершенствует свою продукцию, внедряет передовые мировые стандарты и требования.



Группу компаний FRIGOGLASS иногда называют Международной империей холода: её доля на мировом рынке холодильного оборудования составляет 65% и увеличивается.

А холод – это то, что особенно ценится в странах с жарким климатом, таких как Узбекистан. Согласитесь: холод зимой на Шпицбергене – одно, а летом в Кызылкуме – совсем другое! Ну а если серьёзно, коммерческое холодильное оборудование сейчас востребовано в мире независимо от широты-долготы. В приоритете другое соотношение – «цена – качество», и тут конкурентов у FRIGOGLASS мало.

Пять лет назад компания начала использовать в холодильниках углеводороды: пропан R290 и изобутан R600a. Они значительно снижают затраты на электроэнергию в торговых точках, безопасны для озонового слоя и климата, не требуют энергетических затрат для своего производства. За 10 лет FRIGOGLASS снизила энергопотребление холодильников на 50%.

В этом сезоне компания выводит на российский рынок новый модельный ряд холодильников. Линейка называется MAX, это максимально современное оборудование, которое задаст новый стандарт для рынка.

Развитие российского производства

FRIGOGLASS работает в России с 1998 года.

Выручка от экспорта готовой продукции, несмотря на все трудности 2020 года, выросла на 23%.

Это позволило компании занять второе место в номинации «Экспортёр года в сфере промышленности» по ЦФО в 2020 году.

FRIGOGLASS гордится тем, что своей работой вносит вклад в развитие промышленности России, локализацию произ-

водства, увеличение экспорта и развитие инноваций. В этом компании помогает сотрудничество с Министерством промышленности и торговли РФ, администрацией Орловской области, АО «Российский экспортный центр», Торгово-промышленной палатой РФ и российской ассоциацией производителей специализированной техники «Росспецмаш».

На Большой промышленной неделе в Ташкенте

Российская FRIGOGLASS экспортирует продукцию в страны Европы, Азии, Африки. Узбекистан для компании – сравнительно новый рынок с большим потенциалом. Участие FRIGOGLASS в Большой промышленной неделе в Ташкенте – часть стратегии по увеличению экспорта в эту страну. В компании уверены, что с приходом на рынок Узбекистана продукции FRIGOGLASS, выполненной с учётом передовых технологий и современных стандартов по экологии, энергопотреблению и качеству, поднимутся и стандарты холодильного рынка Узбекистана.

Команда FRIGOGLASS будет рада увидеть вас на выставке!

Подготовила
Елена Александрова



The FRIGOGLASS “Empire of Cold” comes to hot Uzbekistan



The Frigoglass Group of Companies is sometimes called the “International Empire of Cold”: its share of the global Ice Cold Merchandisers (ICM) market is 65% and is growing.

And cold is something that is especially appreciated in countries with hot climates, such as Uzbekistan. Agree: the cold in Svalbard in winter is one thing, but in Kyzylkum in summer it's quite another! Well, but seriously, commercial refrigeration equipment is now in demand in the world, regardless of latitude-longitude, the priority is a different ratio: “price-quality”, and here FRIGOGLASS has few competitors.

FRIGOGLASS in figures and facts

The FRIGOGLASS Group of Companies produces Ice Cold Merchandisers (beverage coolers) and is the international leader of this market. FRIGOGLASS also provides full technical service and support, accompanying customers during the entire life of the equipment and even after. The model range includes solutions for all sales channels: single door, double door, counter top and open front coolers.

FRIGOGLASS Group owns 6 factories around the world.

The company is a strategic partner of the world's leading manufacturers of drinks, dairy products and retail chains: Coca-Cola HBC, PepsiCo, Heineken N.V. and etc.

One of the leading production facilities of the group is located in Russia, in Orel. This is one of the largest enterprises and taxpayers in the Orel region. The production area of the plant is over 27,000 sq. m.

The company employs over a thousand of its own employees, and another 3500 are employed by the plant's suppliers.

FRIGOGLASS in Orel is a full cycle production: from sheet metal to packaged cooler. Its production capacity is 260,000 coolers per year. The enterprise is certified according to the following standards:

- ISO 9001 (Quality Management System);
- ISO 14001 (Environmental Management System). Lean management and 6S are implemented here.

Hi-tech

FRIGOGLASS is constantly improving its products, introducing advanced world standards and requirements.

Five years ago, the company began using hydrocarbons in coolers – propane R290 and isobutane R600a. They significantly reduce the cost of electricity in retail outlets, are safe for the ozone layer and the climate, and don't require energy costs for their production. For 10 years FRIGOGLASS has reduced the energy consumption of coolers by 50%.

This season the company introduces a new model range of coolers to the Russian market. The line is called MAX, it's the most modern equipment that will set a new standard for the market.

Development of Russian production

FRIGOGLASS has been operating in Russia since 1998.

Despite all the difficulties of 2020, revenue from the export of finished products increased by 23%.

This allowed the company to take 2nd place in the category “Exporter of the Year in Industry” in the Central Federal District in 2020.

FRIGOGLASS is proud to contribute to the development of Russian industry, localization of production, increase in exports and development of innovations through its work.

In this, the company is assisted by cooperation with the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the Administration of the Orel Region, JSC Russian Export Center, the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Russian Association of Specialized Equipment Manufacturers Rosspetsmash.

At the Big Industrial Week in Tashkent

Russian FRIGOGLASS exports products to the countries of Europe, Asia, Africa. Uzbekistan is a relatively new market with great potential for the company. FRIGOGLASS's participation in the Big Industrial Week in Tashkent is part of a strategy to increase exports to this country. The company is confident that with the arrival of FRIGOGLASS products on the Uzbek market, made taking into account advanced technologies and modern standards for ecology, energy consumption and quality, the standards of the refrigeration market in Uzbekistan will also rise.

The FRIGOGLASS team will be glad to see you at the exhibition!

Prepared by Elena Alexandrova



““

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ –
ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ,
ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ВЕСТИ ВНУТРЕННИЙ
ДИАЛОГ ПРЕДПРИЯТИЯ! ЕГО ГЛАВНАЯ
ЦЕЛЬ – РАБОТА НА КОЛЛЕКТИВ, НА
МОТИВИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ
СОТРУДНИКОВ, НА ПОДДЕРЖАНИЕ
СВЯЗЕЙ.

””

**Мария Суворовская, генеральный директор
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ

Кому поручить создание корпоративного ТВ на предприятии и зачем это нужно бизнесу, в интервью РБК рассказала генеральный директор издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», эксперт по корпоративному телевидению Мария Суворовская.

Когда наше видеопроизводство получило заявки на изготовление первых корпоративных телеканалов, мы были удивлены. Почему в один момент об этом способе внутренней коммуникации все задумались, заговорили и решили воплощать в жизнь? И чья это всё-таки головная боль: HR или PR? Ещё в 80-х годах прошлого столетия зарубежные предприятия активно использовали кабельные сети для работы с персоналом. Для оповещения, продвижения корпоративной культуры и ценностей компании. В современных условиях цифровизации появилось много новых инструментов, позволяющих вести внутренний диалог предприятия. Но, как оказалось, не всё инновационное лучше консервативного. Понятно, что корпоративные газеты потихоньку уступают место порталам. Но затащить на портал сотрудников производственного направления, как показывает практика, практически нереально. Перед PR-отделом руководство ставит задачу – произвести апгрейд газеты, перед HR – найти способы быстрой коммуникации с персоналом. И не всегда два отдела департамента догадываются, что решение этих задач лежит в создании корпоративного телеканала, который своим появлением закрывает сразу несколько

важных потребностей бизнеса. Во-первых, он системно генерит контент о жизни компании – текстовой, видео, инфографику, фото. Это несомненное преимущество для PR. Во-вторых, это быстрый, удобный и понятный благодаря визуализации формат донесения информации до коллектива. А это незаменимо для HR-отдела, которому в данном случае не надо придумывать фантастические способы привлечения рабочих на портал. Обычно экраны, транслирующие корпоративное ТВ, вывешиваются в общественных холлах, на проходных, в зонах отдыха, в приёмной руководителя. И даже три экрана уже позволят наладить оповещение. Итальянское производство оборудования, с которым мы сотрудничаем длительное время, придумало вместе с нами несколько интересных кейсов, которые полезны для множества предприятий. На экранах компании мы транслируем не только новости, рассказы о сотрудниках, успешные проекты, анонсы, отчёты и достижения, но и, например, ввели рубрику «Уроки итальянского» под названием «Как Челентано». Она, кстати, крайне популярна и любима. Для нас наличие такой рубрики – не украшение эфира, а конкретная польза: она разбавляет серьёзный контент, который может тяжело восприниматься

аудиторией. Нужен позитив, который привлечёт внимание. Это может быть и демонстрация стран, куда экспортируется продукция, – своеобразное микропутешествие, и поздравления с праздниками, и ответы на вопросы сотрудников, поступающие через специальные ящики обратной связи. Крупное автомобильное производство – тоже наш партнёр – делает акцент на социальной политике, информировании сотрудников о программах поддержки, карьерном росте и личном развитии в компании. Производство бытовой техники выбрало другую тематику корпоративного ТВ – ролики по охране труда. Это точно история HR. Но мы с вами понимаем, что это весьма окупаемая инвестиция. Игровые ролики по охране труда своей наглядностью способны предотвратить неприятные ситуации, влекущие финансовые траты предприятия, например на лечение сотрудника. Десятки реализованных и действующих корпоративных телеканалов доказывают, что такое ТВ – двойное оружие, а в какую сторону – HR или PR – оно склоняется больше, решают исключительно человеческий фактор руководителей данных направлений компании и стратегия развития ресурса, выбранная руководством.

Источник: РБК http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya



*CORPORATE TELEVISION
IS AN EFFECTIVE TOOL TO
CONDUCT AN INTERNAL
DIALOGUE WITHIN THE
ENTERPRISE! ITS MAIN
GOALS ARE WORK FOR
THE TEAM, MOTIVATION
AND EDUCATION
OF THE EMPLOYEES,
MAINTAINING CONTACTS.*



*Maria Suvorovskaya,
CEO of the BUSINESS
DIALOGUE MEDIA*



CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION FOR THE SET OF TASKS

Whom to entrust the creation of corporate TV at the enterprise and what its value for business RBC gets known in the interview with Maria Suvorovskaya, CEO of the BUSINESS DIALOGUE MEDIA publishing and communication group, a corporate TV expert.

When our video production department received applications for the first corporate television channels, we were surprised. Why did everyone all of a sudden get interested in this method of internal communication and decide to put it into practice? And who is responsible for it: HR or PR? Back in the 80s of the last century, foreign enterprises actively used cable infrastructure in work with personnel for information and promotion of corporate culture and company values. In the current context of digitalization, there are many new tools that allow a company to conduct an internal dialogue. But, as it turned out to be, not every innovation is better than conservative methods. It is obvious that corporate newspapers are slowly giving way to web portals. But it is practically unrealistic to get the employees of the production area to a web portal. A management team gives PR department a task to upgrade a newspaper and gives HR department a task to find ways to achieve active communication with staff. And not always these two departments are aware that the solution of these problems lies in creating a corporate television channel, which allows to fulfill several important business needs at once. First of all, it

systematically generates content- text, video, infographics, photos – about life of a company. This is a definite advantage for PR. Secondly, it is a fast, convenient and, thanks to visualization, understandable format for transmitting information to the team. And this is indispensable for the HR department, which in this case does not need to come up with fantastic ways to attract workers to the portal. As a rule screens, which broadcast corporate TV, are displayed in public halls, at checkpoints, in recreation areas, at the reception. Even three screens are enough to provide informing. The Italian equipment manufacturing plant, with which we have been cooperating for a long time, came up with several interesting cases that are useful for many enterprises. On the screens of the company we broadcast not only news, stories about our employees, reports, announcements on successful projects and achievements, but also, for example, we have introduced the Italian Lesson section under the title “Like Celentano”. It is extremely popular and loved. Such a section for us is not only a crown jewel of the air, but a concrete benefit – it adds variety to the serious content that can be difficult for perception of the audience. We need some

positive to attract attention. It may be a demonstration of the countries where the manufactured products are exported – a kind of small trip, holiday greetings and answers to the questions from employees, which come through special feedback boxes. Large motor vehicle production plant – also our partner – focuses on social policy, informing employees about support programs, career growth and personal development in the company. Household appliance production has chosen a different theme for corporate TV – occupational safety videos. This is exactly the story of HR. We all understand that it shows meaningful return on investment. Labour protection movies with game elements can prevent unpleasant situations that entail financial expenses of the enterprise, for example, for the treatment of an employee. Dozens of implemented and operating corporate television channels prove that such TV is a double weapon. The direction it would be more targeted to – either HR or PR – could be solved exclusively by the leaders of these areas of the company and the resource development strategy chosen by the upper management.

Source: RBC http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya

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



КИРОВЕЦ®

НОВЫЕ МОДИФИКАЦИИ С АВТОПИЛОТОМ, ISOBUS И ТЕЛЕМЕТРИЕЙ

В 2021 году Петербургский тракторный завод предлагает новые комплектации тракторов КИРОВЕЦ К-7М и К-5 с установленными на заводе системой автовождения «Тримбл» с функцией ISOBUS и системой дистанционного мониторинга «Омниконм».*



>>> ГЛОНАСС/GPS



>>> GSM-СВЯЗЬ



>>> ИНТЕРНЕТ



>>> УМНЫЙ ТРАКТОР



>>> ISOBUS



НОВЫЕ МОДИФИКАЦИИ ТРАКТОРОВ КИРОВЕЦ ЛЕГКО И БЫСТРО ВВЕДУТ ВАС В ЦИФРОВОЙ МИР.

Уже многие фермеры и агропредприятия оценили безграничные выгоды от применения современных систем точного земледелия. Экономический эффект от внедрения данных решений позволяет за 1-2 года окупить инвестиции в них.

► **Гидравлический автопилот**

возможность работать на поле с точностью 2-15 см

► **ISOBUS (Изобас) шина**

для соединения с орудиями, поддерживающими данный протокол

► **Система телеметрии**

для он-лайн передачи данных о работе трактора с возможностью интеграции с различными системами хранения и анализа данных

* Данное оборудование входит не во все комплектации тракторов, подробности уточняйте при заказе в дилерских центрах

Информация о товарах носит справочный характер и не является публичной офертой, определяемой Статьей 437 ГК РФ. Производитель оставляет за собой право изменять комплектацию и технические характеристики товара без предварительного уведомления. Для получения подробной информации о комплектации и стоимости техники КИРОВЕЦ просим обращаться в отдел продаж компании и к ее официальным дилерам.



**ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД**

Россия, 198097, Санкт-Петербург, пр. Стачек, 47.

Тел. /факс: (812) 363-46-96

www.kirovets-ptz.com #kirovets_ptz

