

14/136 Июнь 2021



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide



**ПМЭФ'21**  
ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ

## ГАЗПРОМБАНК:

БАНКОВСКОЕ  
СОПРОВОЖДЕНИЕ  
КОНТРАКТОВ –  
ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ  
ИНВЕСТИЦИЙ

## ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО, «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ»:

«НАША МИССИЯ –  
ИННОВАЦИИ ДЛЯ  
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

## АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ:

«МЫ НЕ ПРИВЫКЛИ  
ОТСТУПАТЬ ПЕРЕД  
ТРУДНОСТЯМИ И ВСЕГДА  
СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ С  
ОПТИМИЗМОМ»

Александр Аникеев, АО «Экопэт»:

**«ВСЁ РЕАЛЬНО,  
КОГДА ДЕЛО В ПРИОРИТЕТЕ»**





**КАЛИБР**  
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



# РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



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 № 14/136 Июнь 2021

Подписано в печать 25.05.2021 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 № 14/136 June 2021

Passed for printing on 25.05.2021

Edition: 30000 copies

Open price

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

6

АЛЕКСАНДР АНИКЕЕВ, АО «ЭКОПЭТ»: «ВСЁ РЕАЛЬНО, ЕСЛИ ДЕЛО ДЕЛАТЬ!»  
ALEXANDER ANIKEEV, JSC EKOPET: "EVERYTHING IS REAL IF YOU DO THE JOB!"

## В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ | IN THE CENTER OF THE ACTION

12

СЕРГЕЙ СЕРЕБРЯКОВ: «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД – ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА, ЗДЕСЬ ДЕЛАЕМ БОЛЕЕ 70% КОМПОНЕНТОВ НАШЕГО ТРАКТОРА»

SERGEY SEREBRYAKOV: "PETERBURGSKY TRAKTORNY ZAVOD IS A FULL-CYCLE ENTERPRISE, HERE WE PRODUCE MORE THAN 70% OF THE COMPONENTS OF OUR TRACTOR"

16

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО, «КЕЛЭАНЗ МЕДИКАЛ»: «НАША МИССИЯ – ИННОВАЦИИ ДЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

ELENA KIRILENKO, KELEANZ MEDICAL: "OUR MISSION IS INNOVATION FOR HEALTHCARE"

20

МАРИЯ ВОРОНОВА: «ВЫГОДНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ НАШЕГО ПАРКА И ВОЗМОЖНОСТЬ ДИАЛОГА С ВЛАСТЬЮ ДЕЛАЮТ «КОЛЕДИНО»

ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ»  
MARIA VORONOVA: "THE FAVORABLE LOCATION OF OUR PARK AND THE POSSIBILITY OF A DIALOGUE WITH THE AUTHORITIES MAKE KOLEDINO ONE OF THE MOST ATTRACTIVE TERRITORIES FOR INVESTORS"

## КРУПНЫМ ПЛАНOM | IN CLOSE-UP

24

АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВ: «МЫ ИДЁМ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ!»  
ALEXEI VASILIEV: "WE KEEP PACE WITH TODAY!"

28

ОЛЕГ МЕЛЬНИКОВ, ГАЗПРОМБАНК: «БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРАКТОВ – НАДЁЖНАЯ ЗАЩИТА ИНВЕСТИТОРА!»

OLEG MELNIKOV, GAZPROMBANK: "CONTRACTS BANKING SUPPORT – RELIABLE PROTECTION OF AN INVESTOR!"

34

«ВЕРТЕКС»: БОРЬБА С ПАНДЕМИЕЙ – ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ  
WERTEKS: FIGHTING THE PANDEMIC IS A TOP PRIORITY

## МИССИЯ ВЫПОЛНИМА | MISSION POSSIBLE

38

ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК»: «МЫ СТАРАЕМСЯ НЕ КОРМИТЬ ИНВЕСТИТОРОВ ОБЕЩАНИЯМИ, А ДАВАТЬ РЕАЛЬНУЮ ПЛОЩАДКУ С ПОЛНЫМ КОМПЛЕКСОМ УСЛУГ»  
SPECIAL ECONOMIC ZONE "LIPETSK": "GIVING A REAL PLATFORM TO INVESTORS INSTEAD OF PALMING OFF WITH PROMISES"

42

«ТОЧИНВЕСТ»: ОТ МОНОПРЕДПРИЯТИЯ – В ЛИДЕРЫ РЫНКА  
TOCHINVEST: FROM A MONO-ENTERPRISE TO THE MARKET LEADER

44

«РУССКАЯ КОЖА»: «БЫТЬ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ!»  
RUSSKAYA KOZHA: "TO BE CLOSER TO CONSUMERS!"

## РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ | LOOKING UP TO THE BEST

46

АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ: «МЫ НЕ ПРИВЫКЛИ ОТСТУПАТЬ ПЕРЕД ТРУДНОСТЯМИ И ВСЕГДА СМОТРИМ В БУДУЩЕ С ОПТИМИЗМОМ»

48

BARRY CALLEBAUT: «НАША ПРОДУКЦИЯ – В КАЖДОМ ЧЕТВЁРТОМ ИЗДЕЛИИ ИЗ ШОКОЛАДА И КАКАО ПО ВСЕМУ МИРУ!»



Business DIALOG Media

**RBC**

Russian Business Guide



## Катар примет участие в ПМЭФ в 2021 году в качестве страны-гостя

По данным медиаофиса Катара, на Петербургском международном экономическом форуме ожидается, что катарская делегация станет одной из самых многочисленных в истории участия страны в международных экономических форумах. Это свидетельствует о том, что Катар придаёт большое значение развитию двусторонних экономических связей с Российской Федерацией и стремится вывести их на новый уровень. В составе делегации 50 катарских организаций: бизнесмены, высокопоставленные чиновники и политические деятели, руководители органов власти и общественных организаций.

В рамках деловой программы ПМЭФ пройдут обсуждения экономического, промышленного, инвестиционного, технологического, образовательного, культурного и спортивного потенциала ближневосточного государства. В рамках выставочной программы ПМЭФ будет организован национальный павильон Катара, где будут представлены крупнейшие компании и пройдут двусторонние встречи, дебаты, круглые столы, посвящённые вопросам взаимодействия Катара с Россией и другими странами. Подготовлена обширная программа культурных мероприятий Катара, которая пройдёт в рамках форума на различных площадках Санкт-Петербурга. Многие из них смогут

посетить не только участники форума, но также жители и гости Санкт-Петербурга.

«Столь масштабное представительство Катара на ПМЭФ-2021 – лучшее доказательство обширных перспектив сотрудничества Катара и России и желания сторон углублять и расширять отношения, – заявил Его Превосходительство шейх Ахмед бин Нассер Аль Тани, Чрезвычайный и Полномочный Посол Государства Катар в Российской Федерации. – Мы уверены, что наша совместная работа на этом важном форуме будет плодотворной. Надеемся на установление новых партнёрских отношений и расширение торгово-экономических связей. Статус страны-гостя как нельзя лучше этому способствует».



## Qatar will take part in SPIEF-2021 as a guest country

According to the Qatar media office at the St. Petersburg International Economic Forum, it is expected that the Qatari delegation will become one of the most numerous in the history of the country's participation in international economic forums. This indicates that Qatar attaches great importance to the development of bilateral economic ties with the Russian Federation and seeks to bring them to a new level. The delegation of 50 Qatari organizations includes businessmen, high-ranking officials and politicians, heads of government bodies and public organizations.

As part of the SPIEF business program,

discussions will be held on the economic, industrial, investment, technological, educational, cultural and sports potential of the Middle Eastern state. As part of the SPIEF exhibition program, a national pavilion of Qatar will be organized, where major companies will be represented and bilateral meetings, debates, round tables dedicated to Qatar's interaction with Russia and other countries will be held. An extensive program of cultural events in Qatar has been prepared, which will be held within the framework of the forum at various venues in St. Petersburg. Not only the Forum participants, but also residents and guests of St.

Petersburg will be able to visit many of them.

“Such a large-scale representation of Qatar at SPIEF-2021 is the best proof of the vast prospects for cooperation between Qatar and Russia and the desire of the parties to deepen and expand relations,” said His Excellency Sheikh Ahmed bin Nasser Al Thani, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the State of Qatar to the Russian Federation. “We are confident that our joint work at this important forum will be fruitful. We hope to establish new partnerships and expand trade and economic ties. The status of a guest country contributes to this in the best possible way.”

## Регионы России представят свои инновационные проекты в рамках выставочной экспозиции ПМЭФ-2021

В рамках выставочной экспозиции Петербургского международного экономического форума будут представлены наиболее передовые инновационные проекты, реализуемые в субъектах Российской Федерации.

Ассоциация инновационных регионов России (АИРР), которая объединяет 17 наиболее сильных в инновационном отношении субъектов Российской Федерации, представит на своём стенде инвестиционные проекты за 2020-2021 годы.

Ленинградская область пригласит посетителей ознакомиться с крупнейшими экспортно ориентированными проектами в области промышленности и рекреации, а также с портовыми проектами.

Стенд «Большая Сибирь» объединит десять регионов Сибирского федерального округа. На едином стенде будут представлены лучшие, зачастую уникальные проекты развития, которые дают мощный импульс роста не только региональному экономикам, но и экономике страны в целом.

В 2021 году Калуга отмечает 650-летие, на ПМЭФ регион представит инноваци-

онный и инфраструктурный потенциал территории: промышленные площадки, международные логистические маршруты, цифровые проекты, а также продукцию мирового уровня от ведущих предприятий.

Лидирующий в социально-экономическом развитии регион России – Республика Татарстан – презентует на стенде свои инновационные проекты и инфраструктуру.

Новгородская область показывает весомые результаты развития, за пять лет она поднялась на 42 позиции в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов.

Тверская область представит информацию о своих территориях перспективного развития по всем направлениям: промышленные и технопарки, девелоперские проекты, зоны туристической направленности.

Погрузившись в атмосферу, созданную на выставочной площадке Рязанской области на ПМЭФ-2021, посетители смогут с пользой и удовольствием оценить гостеприимство рязанцев, ознакомиться

с научными, инновационными и промышленными достижениями, достопримечательностями Рязанского края, его туристическим и инвестиционным потенциалом.

Новый российский город Доброград и свободную экономическую зону представит Владимирская область. Гости ПМЭФ смогут познакомиться с одной из крупнейших компаний по переработке леса, а также с проектом в области тяжёлой промышленности – ярким примером реализации иностранного инвестиционного проекта на исторической Муромской земле.

Павильон Краснодарского края на форуме станет привлекательной локацией для презентации наиболее перспективных инвестиционных проектов региона. В состав экспозиции войдёт презентационно-деловая зона, где посетители смогут ознакомиться с весомым инвестиционным потенциалом Краснодарского края и принять участие в насыщенной деловой программе, посвящённой актуальным темам экономической повестки.



## Russian regions will present their innovative projects as part of the SPIEF-2021 exhibition

Within the framework of the exhibition exposition of the St. Petersburg International Economic Forum, the most advanced innovative projects implemented in the constituent entities of the Russian Federation will be presented.

The Association of Innovative Regions of Russia (AIRR), which unites 17 most innovative regions of the Russian Federation, will present investment projects for 2020-2021 at its booth.

The Leningrad region will invite visitors to get acquainted with the largest export-oriented projects in the field of industry and recreation, as well as with port projects.

The Big Siberia booth will unite ten regions of the Siberian Federal District. The single stand will present the best, often unique development projects that give a powerful impetus to growth not only for regional economies, but also for the country's economy as a whole.

In 2021, Kaluga celebrates its 650th anniversary, the region will present the innovative and infrastructural potential of the territory at SPIEF: industrial sites, international logistics routes, digital projects, as well as world-class products from leading enterprises.

The leading region in socio-economic development of Russia – the Republic of Tatarstan – will present its innovative projects and infrastructure.

The Novgorod region shows significant development results, over five years it has risen by 42 positions in the rating of investment attractiveness of Russian regions.

The Tver region will present information on its territories of promising development in all areas: industrial and technoparks, development projects, tourist zones.

Immersed in the atmosphere created at the exhibition site of the Rязан region at SPIEF-2021, visitors will be able to appreciate the hospitality of Rязан residents with joy

and benefits, get acquainted with scientific, innovative and industrial achievements, attractions of the Rязан region, its tourist and investment potential.

The first private city of Dobrograd in Russia and the free economic zone will be represented by the Vladimir region. SPIEF guests will be able to get acquainted with one of the largest timber processing companies, as well as with a project in the field of heavy industry – a vivid example of the implementation of a foreign investment project in the historical Murom land.

The pavilion of the Krasnodar region at the Forum will become an attractive location for the presentation of the most promising investment projects in the region. The exposition will include a presentation and business zone, where visitors will be able to get acquainted with the significant investment potential of the Krasnodar land and take part in a rich business program dedicated to current topics of the economic agenda.



## Талантливая молодёжь примет участие в ПМЭФ-2021



Лучшие студенты, аспиранты и молодые учёные ведущих вузов и научных организаций России примут участие в Петербургском международном экономическом форуме. Им будет предоставлена возможность посещения сессий деловой программы форума, а также специально организованных для них мероприятий.

«Участие талантливых молодых учёных и студентов в ПМЭФ стало хорошей традицией. Петербургский международный экономический форум является ведущим деловым мероприятием, которое собирает на своей площадке уникальный экс-

пертный состав всех областей экономики. Участие в форуме открывает для молодёжи безграничные возможности для обмена опытом и получения новых знаний», – отметил помощник Президента Российской Федерации Андрей Фурсенко.

К участию в форуме будут приглашены наиболее талантливые студенты, аспиранты и молодые учёные, в том числе отмеченные стипендиями, грантами и премиями Президента Российской Федерации, среди них:

- лауреаты премии Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых учёных;
- победители Президентской программы Российского научно-го фонда для молодых учёных;
- получатели грантов Президента Российской Федерации для молодых учёных: кандидатов и докторов наук;
- получатели стипендий Президента Российской Федерации для молодых учёных и аспирантов;
- получатели грантов Президента Российской Федерации для поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности (студенты старших курсов).

Кроме посещения мероприятий основной деловой программы форума, молодые учёные смогут принять активное участие в программе Молодёжного дня, который традиционно состоится в рамках ПМЭФ. Соорганизаторами Международного молодёжного экономического форума выступают Фонд Росконгресс, Федеральное агентство по делам молодёжи и Центр содействия молодым специалистам.

## Talented youth to take part in SPIEF-2021

The best students, graduate students and young scientists from leading universities and scientific organizations of Russia will take part in the St. Petersburg International Economic Forum. They will be given the opportunity to attend sessions of the Forum's business program, as well as events organized specially for them.

“The participation of talented young scientists and students at SPIEF has become a good tradition. The St. Petersburg International Economic Forum is a leading business event that gathers on its site a unique expert staff of all areas of the economy. Participation in the Forum opens up endless opportunities for young people to exchange experience and gain new knowledge,” said Aide to the President of the Russian Federation Andrei Fursenko.

The most talented students, graduate students and young scientists, including those awarded with scholarships, grants and prizes of the President of the Russian Federation, will be invited to participate in the Forum, among them there are:

- laureates of the prize of the President of the Russian Federation in the field of science and innovation for young scientists;
- winners of the Presidential Program of the Russian Science Foundation for Young Scientists;

- recipients of grants from the President of the Russian Federation for young scientists (candidates and doctors of science);
- recipients of scholarships of the President of the Russian Federation for young scientists and graduate students;
- recipients of grants from the President of the Russian Federation to support individuals with outstanding abilities (senior students).

In addition to attending events of the main business program of the Forum, young scientists will be able to take an active part in the Youth Day program, which will traditionally be held within the framework of SPIEF. The International Youth Economic Forum is co-organized by the Roscongress Foundation, the Federal Agency for Youth Affairs and the Center for Assistance to Young Professionals.



## Делегация Королевства Бахрейн примет участие в ПМЭФ-2021

В Москве состоялась встреча советника Президента Российской Федерации Антона Кобякова и Чрезвычайного и Полномочного Посла Королевства Бахрейн в Российской Федерации Ахмеда Аль-Саати. В рамках встречи обсудили вопросы взаимодействия в области экономики и культуры, а также участие делегации Бахрейна в Петербургском международном экономическом форуме.

«Прошлый год ознаменовал тридцатилетие с момента установления дипломатических отношений нашей страны с Королевством Бахрейн. Сотрудничество между государствами в настоящий момент динамично развивается во многих областях. Взаимодействие в рамках ключевых деловых мероприятий, таких как Петербургский международный экономический форум, безусловно, укрепит налаженные связи и будет способствовать расширению отношений, дальнейшему развитию делового и культурного диалога между Россией и Бахрейном», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь оргкомитета Петербургского международного экономического форума Антон Кобяков.

Со своей стороны, посол Ахмед Аль-Саати подчеркнул, что Бахрейн заинтересован во всестороннем развитии и укреплении отношений между странами, а также отметил важную роль международных деловых мероприятий для построения

диалога. Так, в рамках ПМЭФ-2021 Фонд Росконгресс планирует подписать ряд соглашений о сотрудничестве с организациями Королевства Бахрейн, в том числе с суверенным фондом благосостояния Бахрейна «Мумталакат» и Советом экономического развития Бахрейна.

Кроме того, с целью презентации широких возможностей для взаимовыгодного сотрудничества между двумя странами рассматривается возможность организации собственного стенда Королевства Бахрейн в рамках международного форума «Российская энергетическая неделя», который состоится 13-16 октября 2021 года.

Ещё одной темой встречи стало ис-

пользование российской вакцины против COVID-19 «Спутник V», которая была зарегистрирована и принята к использованию в Бахрейне в феврале 2021 года.

Посол Бахрейна в России Ахмед ас-Саати отметил, что Бахрейн заинтересован в организации её производства на своей территории: «В настоящий момент мы провели переговоры с Российским фондом прямых инвестиций и достигли принципиальных договорённостей о старте производства российской вакцины. Для этого совместно с российской стороной планируем построить специальный медицинский центр на территории королевства».



## Delegation of the Kingdom of Bahrain to take part in SPIEF-2021

In Moscow, a meeting was held between the adviser to the President of the Russian Federation Anton Kobyakov and the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Kingdom of Bahrain to the Russian Federation Ahmed Al Saati. Within the framework of the meeting, they discussed issues of interaction in the field of economics and culture, as well as the participation of the Bahrain delegation in the St. Petersburg International Economic Forum.

“Last year marked the 30th anniversary of the establishment of diplomatic relations between our country and the Kingdom of Bahrain. Cooperation between states is currently developing dynamically in many areas. Interaction within the framework of key business events, such as the St. Petersburg International Economic Forum, will undoubtedly strengthen the established ties and will contribute to the expansion of relations, the further development of business and cultural dialogue between Russia and Bahrain,” said adviser to the President of the Russian Federation, Executive Secretary Organizing Committee of the St. Petersburg International Economic Forum Anton Kobyakov.

For his part, Ambassador Ahmed Al Saati stressed that Bahrain is interested in the comprehensive development and strengthening of

relations between the countries, and also noted the important role of international business events for building a dialogue. Thus, within the framework of SPIEF-2021, the Roscongress Foundation plans to sign a number of cooperation agreements with organizations of the Kingdom of Bahrain, including the Mum Talakat Sovereign Welfare Fund of Bahrain and the Bahrain Economic Development Council.

In addition, in order to present broad opportunities for mutually beneficial cooperation between the two countries, the possibility of organizing the stand of the Kingdom of Bahrain in the framework of the International Forum Russian Energy Week, which will take place on October 13-16, 2021, is being considered.

Another topic of the meeting was the use of the Russian vaccine against COVID-19 Sputnik V, which was registered and accepted for use in Bahrain in February 2021.

Bahrain's Ambassador to Russia Ahmed Al Saati noted that Bahrain is interested in organizing its production on its territory: “At the moment, we have held negotiations with the Russian Direct Investment Fund and reached an agreement in principle on the start of production of a Russian vaccine. For this, together with the Russian side, we plan to build a special medical center on the territory of the Kingdom.”



## Александр Аникеев, АО «Экопэт»:



«ВСЁ  
РЕАЛЬНО,  
ЕСЛИ ДЕЛО  
ДЕЛАТЬ!»

АО «Экопэт» — крупнейшее предприятие по производству ПЭТФ в России и Европе. А ПЭТФ (полиэтилентерефталат) — это то, из чего производят, в свою очередь, различные ёмкости для пищевых продуктов и одноразовую посуду. ПЭТ-тара — одна из самых популярных в мире, современный человек не может представить себе жизни без этой лёгкой, прочной, безопасной для здоровья и недорогой упаковки. О логистике при производстве и поставках сырья для ПЭТФ мы побеседовали с генеральным директором АО «Экопэт» Александром Аникеевым.

– Александр Анатольевич, про историю и настоящий день АО «Экопэт» вы подробно рассказали в предыдущем интервью нашему изданию, а сегодня хотелось бы углубиться в отдельные аспекты вашей деятельности. Например, в вопросы производства и поставок сырья для деятельности вашего завода. Основными видами сырья для производства полиэтилентерефталата являются терефталевая кислота и моноэтиленгликоль, но большинству наших читателей эти названия ничего не говорят. Что это за продукты, из чего производятся? Много ли звеньев производственной цепочки они проходят, прежде чем попасть на ваше предприятие?

– Терефталевая кислота — это чистый белый порошок, получаемый путём окисления параксилола при наличии катализаторов и уксусной кислоты. Для производства терефталевой кислоты используют параксилон. Его получают из нефти посредством каталитического риформинга прямогонной бензиновой фракции. Риформинг — это промышленный процесс переработки бензиновых и лигроиновых фракций нефти с целью получения высококачественных бензинов и ароматических углеводородов. Моноэтиленгликоль в очищенном виде представляет собой прозрачную бесцветную жидкость слегка маслянистой консистенции. Для его производства используют этилен — бесцветный горючий газ, который легче воздуха, со слабым сладковатым запахом. Но исходным сырьём для производства всех этих продуктов является нефть.

А из ПЭТФ производят различные виды пищевой упаковки (бутылки, одноразовую посуду), полиэстер (ткань, используемую в текстильной промышленности, в Советском Союзе известную как лавсан), а также ПЭТ-плёнку, в том числе применяемую в пищевой промышленности.

– Исходный продукт для вашего сырья — нефть. А какие именно критерии должно иметь это природное богатство, чтобы стать вашим сырьём? Ведь нефть бывает разная, от лёгкой до тяжёлой, и даже по цвету сильно разнится. Или вам подходит любая?

– Исходным сырьём для производства нашего вида продукции может быть любая нефть. Лёгкая и тяжёлая — это всё-таки обычная нефть, различающаяся по своему составу и плотности. А поскольку эти показатели имеют прямое влияние на сложность её переработки, то специалисты разработали на их основе следующую квалификацию нефти: суперлёгкая, сверхлёгкая, лёгкая, тяжёлая и сверхтяжёлая. Спросом пользуется любое добываемое сырьё, поскольку производители нефтепродуктов разумно подходят





к его переработке: лёгкие сорта пускают на получение светлого очищенного топлива, а тяжёлые – на изготовление менее требовательного к содержанию примесей и удельному количеству тёмных тяжёлых фракций мазута, битума, гудрона и т. п.

**– От нефтяной скважины вы четвёртое звено. Расскажите о тех звеньях, которые проходит нефть, чтобы попасть на завод «Экопэт» и стать там полиэтилентерефталатом?**

– Нефть, добытая из скважины, поступает на нефтеперерабатывающий завод. При производстве светлых нефтепродуктов появляется побочный продукт – параксилон. Он попадает на установку для производства терефталевой кислоты. Ну а далее терефталевая кислота поступает к нам: это основной вид сырья для производства ПЭТФ. По другим видам сырья картина примерно одинаковая. На первый взгляд, всё достаточно просто. Но за всем этим стоит труд сотен и сотен высококлассных специалистов как в нашей стране, так и за её пределами.

**– Как объясняется такой парадокс: Россия богата на нефть и является одним из самых крупнейших мировых экспортёров. Однако всё сырьё, необходимое для российского завода «Экопэт», она закупает за границей, соответственно, за валюту, сильно завися от колебаний её курса. Да и это далеко не единственный минус такого положения. Как и почему так сложилось?**

– Не буду скрывать, эта ситуация меня сильно огорчает! Начнём с того, что технология 2R-MTR, по которой работает наш завод, принадлежит немецкой компании Thyssenkrupp Industrial Solutions. Соответственно, всё технологическое оборудование и запасные части закупаются за рубежом. Все виды сырья мы также закупает за границей. Увы, программа импортозамещения в нашем случае не работает. Наш бизнес целиком зависит от многих факторов: от цены на нефть, с которой связана цена на все виды сырья и готовой продукции; от изменения валютного курса доллара и евро; от колебаний биржевых котировок на наши виды сырья и готовой продукции; от конъюнктуры рынка (сезонность, состояние мировой экономики, форс-мажоры на предприятиях конкурентов, ввод новых мощностей в мире по производству ПЭТФ и т. д.). К сожалению, в стране есть только одна установка по производству терефталевой кислоты – в компании «СИБУР», но она производит сырьё только для нужд своих производств. Моноэтиленгликоль производят несколько предприятий страны, но он не выдерживает конкуренции по цене с зарубежными аналогами. Данные виды сырья являются дефицитными во всём

мире, и решить эту задачу в нашей стране возможно только строительством таких заводов.

**– Откуда вы сегодня получаете сырьё? И где добыта нефть, из которой оно выработано?**

– В настоящий момент наша компания покупает терефталевую кислоту в Китае, там традиционно самые приемлемые цены. Моноэтиленгликоль покупаем в Саудовской Аравии, изоталевую кислоту везём из Кореи. Я не готов утверждать, что это сырьё изготовлено из российской нефти, но во время недавнего инцидента в Суэцком канале были остановлены танкеры с российской нефтью на сумму более 500 млн долларов. И направлялись они в Китай. Именно в Китае сосредоточены крупнейшие заводы по производству терефталевой кислоты и полиэтилентерефталата, и практически каждый год они вводят в эксплуатацию новые предприятия. Это глубоко интегрированные комплексы, их мощность превышает миллион тонн в год. Проектная мощность нашего завода – 220 000 тонн в год. Сравнение явно не в нашу пользу! В связи с этим мы целиком зависим от логистики по поставке сырья. Морем наше сырьё доставляется в течение двух месяцев, по железной дороге – в течение 33-35 дней. И нет гарантии, что сырьё мы получим вовремя. Ситуация с обстановкой на железных дорогах в Китае в январе-феврале и происшествие с контейнеровозом в Суэцком канале наглядно это показали. А наше предприятие непрерывного цикла, мы не можем остановить его, нажав кнопку, как на конвейере.

**– Что нужно сделать, чтобы изменить эту явно ненормальную ситуацию? Ведь она имеет прямое отношение к продовольственной безопасности страны! Никто же не сомневается, что растительное масло, молочные про-**

**дукты или даже просто питьевая вода – важные элементы этой безопасности? А ведь для того, чтобы они дошли до населения, нужна ваша тара: в современном мире без неё никак. Я правильно рассуждаю?**

– Абсолютно верно! Ситуацию, конечно, можно изменить, но нужны желание и воля. И ещё – огромные деньги, чтобы строить заводы по производству сырья и готовой продукции в сфере нефтехимии. А пока в этом направлении зияет пробел, это отражается в конечном итоге на финансовом благополучии всех россиян. Ведь пищевые продукты на наших торговых полках упакованы в тару из ПЭТФ.



**– А были ли в России попытки приступить к решению этого вопроса?**

– Да, конечно! В России существуют четыре завода по производству ПЭТФ и одна установка по производству терефталевой кислоты. В настоящее время строится новый завод по производству ПЭТ-плёнки. Но этого катастрофически мало. И если мы не хотим зависеть от импорта данного вида товара из третьих стран, нужно принимать меры, чтобы наша страна действительно стала мировым лидером в сфере нефтехимии.

**– На «зелёной» волне, закономерно набирающей силу в мире, Danone и PepsiCo недавно выступили с инициативой, заявив, что к 2025 году все их заводы перейдут на вторичное сырьё. А вы считаете подобный ход для себя возможным, хотя бы в некоторой степени?**

– Я считаю данные заявления очередной рекламной акцией, если хотите, неким пиар-ходом. Ведь конечная цель этих заявлений – увеличение продаж товара, производимого этими компаниями, и, как следствие, увеличение прибыли. Многие «горячие головы» в мире, да и в нашей стране, призывают к отказу от одноразовой пластиковой посуды, от пластиковых пакетов и т. д. Но прогресс остановить нельзя и этого не будет. Нельзя призывать людей пересесть из автомобилей в конные повозки под лозунгом: «Спасём нашу



планету от пластикового мусора и выхлопных газов». Но я абсолютно согласен с теми, кто призывает очистить нашу планету от пластикового, и не только, мусора. Для этого нужно начать с себя, а не делать популистских заявлений. Как говорил профессор Преображенский из повести М. Булгакова «Собачье сердце»: «Разруха не в клозетах, а в головах!» Необходимо наладить в стране сбор вторичного пластика, перерабатывать и использовать его, например в дорожном строительстве. Это и забота о природе, и качественные дороги и тротуары, которых на просторах нашей страны всё ещё катастрофически не хватает. Такие технологии реализуются в Нидерландах, Канаде, Великобритании и других странах мира. В нашей стране также есть такие разработки. Но я категорически против добавления вторичного пластика в первичный и изготовления из него пищевой упаковки!

**– Около 80% вашей продукции сегодня реализуется на территории РФ, остальная часть поставляется в страны Евросоюза и США. Но строился завод для того, чтобы работать на европейский рынок, поэтому он и был размещён в Калининградской области. Вот яркий пример того, как на экономику и логистику влияет политика. О логистике сырья мы поговорили, расскажите подробнее о логистике готовой продукции. Какие здесь существуют проблемы?**

– Действительно, завод строился в Калининградской области для того, чтобы изначально экспортировать готовую продукцию в страны Евросоюза. Но с 1 января 2014 года, согласно Регламенту Евросоюза № 978/2012, для российских производителей ПЭТФ была введена пошлина в размере 6,5%. Повышение таможенных санкций на 3,5% создало серьёзные ограничения для отечественных поставщиков ПЭТФ на рынки ЕС. Для справки: пошлина на импорт ПЭТФ в Россию для третьих стран составляет 4%. Два с половиной процента – серьёзная цифра для низкомаржинального бизнеса. И вести экономическое соревнование, например, с китайскими производителями достаточно сложно. В связи с вводом Евросоюзом таможенных пошлин на ПЭТФ нам пришлось большую часть продукции продавать российским покупателям. Но для того чтобы наш товар попал на «материковую часть» России, он должен пересечь страны Евросоюза: Литву и Белоруссию. Следовательно, мы обязаны провести таможенное оформление товара, хотя он идёт из одного региона России в другой. Очень часто машины с готовой продукцией по несколько суток стоят на российско-литовской границе без движения, и для нас это определённая проблема, так



как мы обязаны доставить товар клиенту вовремя и не нарушить контрактных обязательств.

**– Как повлиял на вашу работу, в частности на логистику, глобальный кризис? Рассказывая о своём опыте работы в пандемию, бизнесмены, как правило, сосредотачиваются на преодолённых трудностях. А что-то положительное в этом опыте есть, на ваш взгляд?**

– Видимо, как и все предприятия в мире, мы столкнулись с мировым кризисом, вызванным пандемией, и её последствиями. Но мы стали искать новые возможности. Нам удалось повысить производительность установки и выпустить продукции больше, чем было запланировано в годовом плане. Мы открыли для себя рынки Евросоюза и США и реализовали там почти 10% от годового объёма продаж. В объёме экспорта российского полиэтилентерефалата за 2020 год доля АО «Экопэт» составила 74%. В 2020 году мы получили свидетельство о защите своего товарного знака Ekorpet на всей территории Евросоюза и Индии по так называемой Мадридской системе. Данное свидетельство вышло в результате подписанного в 2020 году совместного соглашения между АО «Экопэт», Министерством промышленности и торговли РФ и Российским экспортным центром. Регистрация товарного знака была проведена при взаимодействии с Международным бюро Всемирной организации по интеллектуальной собственности. Мадридская система международной регистрации знаков предлагает владельцам товарных знаков рентабельный, удобный для пользователей и отлаженный способ охраны

портфелей товарных знаков и управления ими на международном уровне.

Из негативных моментов, конечно же, – проблемы с логистикой. Это отсутствие в конце 2020 года контейнеров в Юго-Восточной Азии, резкое увеличение стоимости фрахтов, коллапс на железных дорогах Китая. Плюс недавнее происшествие в Суэцком канале. Естественно, это сказалось на отсутствии достаточного количества сырья. В этом году нам пришлось снижать производительность завода, чтобы избежать его остановки, и проводить дополнительные переговоры с нашими клиентами, так как цена на наш продукт выросла, как и у всех производителей подобной продукции в мире.

**– Если помечтать: каким бы вы хотели увидеть своё производство лет через 10, в том числе в плане сырья и логистики?**

– Через 10 лет я хотел бы видеть коллектив завода в полном составе. Это профессионалы высочайшего уровня, штучные специалисты. Я горжусь нашими сотрудниками. Хотелось бы, чтобы наш завод работал так же стабильно, как сейчас. Чтобы рядом появились заводы по производству своего, отечественного сырья.

Если говорить о логистике, мне бы очень хотелось, чтобы в России появились свои суда-контейнеровозы, чтобы эффективно работали компании, оказывающие услуги по перевозке грузов по железной дороге, и чтобы грузы в западную часть страны доставлялись по Северному морскому пути, а не как сейчас, через полмира. Я считаю, что это всё реально! Необходимо только одно, как говорил чеховский персонаж, профессор Серебряков: «Надо, господа, дело делать! Надо дело делать!»

**Подготовила Елена Александрова**





## Alexander Anikeev, JSC Ekopet:

“Everything is real if you do the job!”

JSC Ekopet is the largest PET production company in Russia and Europe. PET (polyethylene terephthalate) is the material that is used to produce various food containers and disposable tableware. PET containers are among the most popular containers in the world, and people today cannot imagine their life without this lightweight, strong health-friendly and inexpensive packaging. We talked to Alexander Anikeev, CEO of JSC Ekopet, about the logistics of production and supply of raw materials for PET.

*– Mr. Anikeev, in the previous interview you gave us the detailed outline of Ekopet's history and present, but today we would like to go deeper into certain aspects of your activities. For example, into production and supply of raw materials for your enterprise. The basic raw materials for polyethylene terephthalate production are terephthalic acid and Mono-ethylene glycol, but these terms don't say anything to most of our readers. What are these products and what are they made of? Do they go through many stages in the production chain before reaching your company?*

– Terephthalic acid is a pure white powder obtained by oxidation of paraxylene in the presence of catalysts and acetic acid. Paraxylene is used for the production of terephthalic acid. It is obtained from petroleum by catalytic reforming of straight-run gasoline fraction. The reforming process is an industrial process for refining petrol and naphtha fractions of crude oil to obtain high-quality gasoline and aromatic hydrocarbons. Mono-ethylene glycol in its purified form is a transparent, colourless liquid of slightly oily consistency. Ethylene, a colourless flammable gas, lighter than air and slightly sweet-smelling, is used for its

production. But the basic raw material for the production of all these products is oil.

PET is used to produce various types of food packaging (bottles, disposable tableware), polyester (a fabric used in the textile industry, known as lavsan in the Soviet Union), and PET film, including for food applications.

*– The starting product for your raw material is oil. What exactly are the criteria for this natural resource to become your raw material? After all, there are different types of oil, from light to heavy, it even has different colours. Does any oil suits you?*

– Any oil can be the starting material for our type of product. Light or heavy, it is still an oil that has a different composition and density. As these properties have direct influence on the difficulty of refining this oil, specialists have developed the following classification of crude oil based on these properties: extra-light, extra-light, light, heavy and extra-heavy. Any raw material extracted is in demand, as petroleum product producers have a sensible approach to its processing: light oils are used to produce light refined fuel, while heavy oils are used to produce fuel oil, bitumen, tar, etc., which are

less demanding in terms of impurities and specific gravity of dark heavy fractions.

*– From the oil well, you are the fourth link. What are the links the oil goes through to become polyethylene terephthalate at Ekopet?*

– The oil extracted from the well goes to the refinery. The production of light petroleum products results in a by-product, paraxylene. It goes to the terephthalic acid unit. And then the terephthalic acid comes to us: this is the main raw material for PET production. The situation is about the same for other raw materials. At first glance, everything seems simple. But behind all this is the work of hundreds of highly qualified specialists both in Russia and abroad.

*– How this paradox is explained: Russia is rich in oil and is one of the world's largest exporters. But all the raw materials needed for Ekopet in Russia are bought abroad, so it has to pay in foreign currency, which makes production highly dependent on exchange rate fluctuations. And this is not the only disadvantage of such a situation. How and why does this happen?*

– I won't hide that this situation is very upsetting to me! To begin with, the 2R-MTR



technology which our plant operates is owned by the German company Thyssenkrupp Industrial Solutions. Accordingly, all the manufacturing equipment and spare parts have to be purchased abroad. All kinds of raw materials are also bought abroad.

Sadly, the import substitution programme does not work in our case. Our business entirely depends on many factors: oil prices, which determine prices of all kinds of raw materials and end-products; exchange rate fluctuations of USD and EUR, exchange quotations for raw materials and end-products; market situation (seasonality, state of global economy, force-majeure situations at competitors' enterprises, launching new PET capacities worldwide, etc.). Unfortunately, there is only one terephthalic acid producer in the country – SIBUR, but it produces raw materials only for the needs of its own productions facilities. A few companies in the country produce mono-ethylene glycol, but it does not stand up to the competition with foreign analogues in terms of price. These types of raw materials are scarce all over the world, and only construction of such plants in Russia will help to resolve this problem.

**– Where do you source the raw materials these days? Where is the oil used to produce the raw materials extracted?**

– At the moment, our company sources terephthalic acid from China, which traditionally has the most reasonable prices. We buy mono-ethylene glycol from Saudi Arabia, and isophthalic acid from Korea. I am not ready to assert that these raw materials are made from Russian oil, but during the recent incident in Suez Canal tankers with Russian oil worth more than 500 million. dollars were stopped. And they were on their way to China. China has the largest terephthalic acid and polyethylene terephthalate plants in the world, and they commission new ones every year. These are deeply integrated facilities with a capacity of over one million tonnes per year. The design capacity of our plant is 220,000 tonnes a year. The comparison is clearly not in our favour! This means we are wholly dependent on the logistics of raw materials. It takes

two months to deliver our raw materials by sea and 33-35 days by rail. And there is no guarantee that we will get the raw materials on time. The railway situation in China in January-February and the incident with the container ship in the Suez Canal showed it clearly. And our company is a continuous cycle production, we cannot stop it by pushing a button, like on an assembly line.

**– What should be done to change this clearly abnormal situation? After all, it has**

**a direct impact on the food security of the country! No one doubts that vegetable oil, dairy products or even simple drinking water are important elements of this security, right? But in order for them to reach the population, your packaging is required: in today's world you cannot do without it. Am I right?**

– Absolutely! Of course, the situation can be changed, but it requires desire and will, as well as huge sums of money to build plants for the production of petrochemical raw materials and finished products. For the time being, there is a gap in this direction, which will eventually affect the financial well-being of all Russian citizens. After all, the foodstuffs on our trade shelves are packed in PET containers.

**– Have there been any attempts in Russia to address this issue?**

– Yes, of course! There are four PET plants in Russia and one for production of terephthalic acid. A new PET-film plant is currently under construction. But this is catastrophically insufficient. And if we do not want to be dependent on imports of this type of product from third countries, we need to take measures to make our country a true world leader in petrochemicals.





***– The “green” wave is naturally gaining momentum around the world. Danone and PepsiCo have recently launched an initiative having announced that by 2025, all their plants will have been switched to recycled materials. Do you think that this would be a possible scenario for you, at least to a certain extent?***

– I see these claims as just another publicity stunt, a sales pitch if you like. The purpose of these statements is to increase the sales of the goods produced by these companies, and therefore the profit. Many “hot heads” in the world, and in this country as well, call for the refusal of disposable plastic tableware, plastic bags and other things. But progress cannot and will not be stopped. You cannot urge people to change cars to horse-drawn carriages under the slogan: “Let’s save our planet from plastic rubbish and exhaust fumes”. But I absolutely agree with those who call for cleaning up our planet from plastic and other waste. We need to start with ourselves instead of making populist allegations. As Professor Preobrazhensky from Bulgakov’s novel “Heart of a Dog” said, “The shambles is not in the closets, it’s in the heads”. We need to collect recyclable plastic, recycle it, and use it, for instance, in road construction. That means taking care of nature and ensuring quality roads and pavements, which are still catastrophically lacking in our country. Such technologies are implemented in the Netherlands, Canada, the UK and other countries. There are also such projects in this country. But I am strongly against adding recycled plastic to primary plastic and manufacturing food packaging from it!

***– About 80% of your products nowadays are sold in Russia, the rest is exported to the EU countries and the USA. But the plant was built being oriented to work for the European market, therefore it was located in the Kaliningrad Region. This is a vivid example of how economics and logistics are influenced by politics. We have talked about the logistics of raw materials, tell us more about the logistics of the finished product. What are the problems here?***

– Indeed, the plant was built in the Kaliningrad region in order to initially export the finished product to the European Union. But since January 1 2014, in accordance with EU Regulation No. 978/2012, a duty of 6.5% was imposed on Russian producers of PET. The 3.5% increase in customs sanctions has created serious limitations for domestic PET suppliers to the EU markets. For reference: the duty on PET imports to Russia for third countries is 4%. Two and a half percent is a serious figure for a low-margin business. It is difficult to compete economically with Chinese producers, for example. Due to the introduction of customs duties on PET by the European Union, we have to sell most of our products to Russian buyers. But in order for our goods to reach the “mainland” of Russia, they have to cross the countries of the European Union: Lithuania and Belarus. Therefore, we have to customs-clear the goods, even though they go from one Russian region to another. Very often, trucks with finished products stand idle on the Lithuanian-Russian border for several days, and this is a problem for us, as we have to deliver goods to clients on time and not to break our contractual obligations.

***– How has the global crisis influenced your business, in particular logistics? When telling us about their experiences during the pandemic, businessmen tend to focus on the difficulties they encountered. Is there anything positive in this experience in your opinion?***

– Like all businesses in the world, we faced a global crisis brought on by the pandemic and its consequences. But we began to look for new opportunities. We have managed to increase the capacity of the plant and to produce more than was planned by the annual plan. We entered the markets of the European Union and the USA and we sold almost 10% of our annual sales there. Ekopet’s share in the volume of exports of Russian polyethylene terephthalate in 2020 amounted to 74%. In 2020 we obtained a certificate for protection of our trade mark Ekopet throughout the territory of the European Union and India under the

so-called Madrid System. This certificate resulted from the joint agreement signed in 2020 between Ekopet JSC, the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Russian Export Centre. Trademark registration was carried out in cooperation with the International Bureau of the World Intellectual Property Organization. The Madrid system for the international registration of marks offers trademark owners a cost-effective, user-friendly and efficient way of protecting and managing trademark portfolios internationally.

Among the negative aspects, of course, are logistical problems. They include the lack of containers in Southeast Asia at the end of 2020, the dramatic increase in freight costs, the collapse on the railways in China. Plus, the recent accident in the Suez Canal. Naturally, this causes the lack of raw materials. This year we are forced to reduce the capacity of the plant to avoid the shutdown and to negotiate more with our customers because the price for our product has increased, like for all the similar products in the world in general.

***– Let’s dream a bit: How do you imagine your plant in 10 years from now, including raw materials and logistics?***

– In 10 years, I would like to see the whole staff of the plant in full. They are top-level professionals, one-of-a-kind specialists. I am proud of our employees. I would like our plant to work as stably as it does now. I would like to see plants producing domestic raw materials nearby.

If we talk about logistics, I would love to see container ships appear in Russia, for companies providing cargo transportation services by rail to be able to work effectively, and for cargo to be delivered to the western part of the country via the Northern Sea Route, rather than halfway around the world as it is now. I think it’s all realistic! There is only one thing to do, as Professor Serebryakov, a Chekhov’s character, said: “Do something, my friend! Work! Do something!”

Prepared by Elena Alexandrova







Для нашей страны сохранение производства тракторов, по мнению экспертов, — одна из важнейших стратегических задач. Крупнейшим игроком в этой сфере было и остаётся АО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД». Сделанная на предприятии техника пользуется внушительным спросом. О том, как в условиях коронавируса удалось нарастить объёмы, сформировать новую производственную систему и какие задачи стоят перед компанией на ближайшее время, нам рассказал Сергей Серебряков, директор АО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД».

## СЕРГЕЙ СЕРЕБРЯКОВ: «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД — ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА, ЗДЕСЬ ДЕЛАЕМ БОЛЕЕ 70% КОМПОНЕНТОВ НАШЕГО ТРАКТОРА»

— *Сергей Александрович, из-за пандемии коронавируса промышленные предприятия во всём мире несли колоссальные потери, закрывали производства, сокращали отгрузки. Тем временем российские производители сельхозтехники по итогам 2020 года, по словам заместителя главы Минпромторга РФ Александра Морозова, нарастили объём производства почти на 30%. На ваш взгляд, за счёт чего удалось достичь таких показателей в столь непростое время?*

— Если говорить в целом по отрасли, то Правительству РФ, на наш взгляд, удалось правильно оценить ситуацию и определиться с приоритетами. В итоге большинству предприятий дали зелёный свет на работу в период ограничений и самоизоляции.

Согласно постановлению Министерства труда РФ от 26 марта 2020 года Петербургский тракторный завод выполнял задачи особой важности по обеспечению весенне-полевых работ и продовольственной безопасности страны, поэтому мы работали в особом режиме и не останавливали производство тракторов.

Росту продаж в нашем случае также помог хороший кредитно-финансовый климат, созданный для селян. Я имею в виду льготные инвестиционные кредиты, выгодные инструменты «Росагролизин-

га», Постановление Правительства РФ № 1432. Кроме того, в 2020 году сложилась благоприятная конъюнктура цен на зерно. Многие аграрии успели воспользоваться моментом и обновили парк своей техники. Эти факторы позволили нарастить объёмы производства по всей отрасли.

— *Александр Морозов также отметил, что отечественные производства сельхозтехники ещё 5-6 лет назад находились практически в упадке. Исправить ситуацию помогла работа, проделанная собственниками предприятий при поддержке Минпромторга. Как проходила данная работа?*

— На протяжении этих лет сельхозтоваропроизводители (аграрии, руководители хозяйств) имели возможность покупать российскую технику на 10-15%, а в отдельные периоды до 25% дешевле официального прайс-листа заводов. Это, безусловно, колоссальная поддержка, которую ощутил практически каждый из наших клиентов. Хотя комплекс мер по защите и поддержке отечественных производителей сельхозтехники этим далеко не ограничивается. На себе мы ощутили, например, поддержку НИОКР-проектов. Благодаря их субсидированию мы запустили в серию трактор «КИРОВЕЦ» К-525. Объём рынка этих машин в России — около 3000 единиц год! На сегодняшний день

мы имеем предзаказы на эти машины на несколько месяцев вперёд.

Также нам удалось реализовать проект по модернизации КПП. Сегодня этот важнейший элемент трактора имеет массу конструктивных и технологических отличий от коробки пятилетней давности.

При содействии Минпромторга и Фонда развития промышленности мы построили современный цех по выпуску КПП, оснастив его самым современным оборудованием.

Теперь свои КПП мы ставим на тракторы как К-525, так и на К-7М. То есть мощностной диапазон от 250 до 430 л. с. При этом вопрос отказов по КПП был полностью решён, что в целом повысило доверие к нашему продукту.

Также в своей работе мы пользовались мерами поддержки по развитию экспортных поставок, в частности субсидированием транспортных расходов при поставках тракторов в страны Центральной и Восточной Европы.

Ежегодно мы участвуем в зарубежных выставочных мероприятиях, часть наших затрат берёт на себя Российский экспортный центр, выступающий в роли агента Минпромторга.

На местах наш клиент может заключать договоры с лизинговыми компаниями на льготных условиях при выборе отечественной техники.





Своеобразным щитом для нас является Постановление Правительства РФ № 719, которое регламентирует принадлежность той или иной машины или орудия к российской технике. Оно позволяет ограничить круг предприятий, которые могут получать субсидии и другие меры господдержки в нашей стране.

**– На сегодняшний день в цехах Петербургского тракторного завода есть современное высокотехнологичное оборудование. Какие инновации внедрены за последнее время? Какова сумма инвестиций, вложенная в модернизацию производства?**

– Петербургский тракторный завод – предприятие полного производственного цикла, более 70% компонентов нашего трактора мы производим у себя. У нас есть кузнечное и литейное производства, участки термической обработки металла и покраски, собственное производство КПП, цех пластика, цех сварки, конвейер. Наша гордость – современные металлообрабатывающие комплексы, способные выпускать детали с допуском, соответствующим авиакосмической промышленности. Мы активно внедряем роботизированные комплексы лазерной обработки металла, сварки, резки пластика и т. д. У нас свой инженерный центр, сильная команда конструкторов и технологов, есть опытно-конструкторский участок. Общий объем инвестиций за последние четыре года составил около 6 млрд рублей. Оборудование и спектр компетенций, которые у нас есть, позволяют нам контролировать себестоимость своей продукции и, главное, её качество.

**– Распространено мнение, что производственная система – это прежде всего философия. Данная концепция направлена на то, чтобы снизить себестоимость продукции, повысить общую эффективность компании, сплотить коллектив. Что послужило толчком для внедрения этого ресурса?**

– Формируя новую производственную систему, мы отдавали себе отчет в том, что нам доверяют тысячи россиян, которые работают на «КИРОВЦАХ» поколениями. Сохранить доверие – это было и остаётся нашей основной целью. Этот посыл доведён до каждого работника. В результате коллектив делает всё, чтобы трактор «КИРОВЕЦ» был качественным и доступным.

На заводе работает система менеджмента качества. Она предполагает личную ответственность работника за результат, а также включает в себя стимулирующие меры: сотрудник, который найдёт брак или недоработку, у нас материально поощряется. Общие принципы нашей работы распространяются и на поставщиков. По факту мы подтягиваем поставщика до своего уровня, а иногда и создаём его заново.

**– На всю выпускаемую технику предоставляется гарантийное и сервисное обслуживание. В 2018 году срок гарантии на тракторы серии К-7М увеличен в два раза. С чем это связано? Как работает ваша сервисная служба? Помогут ли специалисты оперативно решить проблему?**

– Решение об увеличении срока гарантии мы приняли как знак ответственности за свою работу.

На территории России у нас более 50 сервисных центров, которые принимают сигналы от клиента в режиме 24/7. Каждый дилер обязан иметь склад запасных частей определённой номенклатуры,

специальные автомобили. Это стандарт, которого мы придерживаемся, и мы следим за тем, чтобы каждый региональный дилер ему соответствовал.

**– По словам Сергея Катярина, президента ТПП РФ, в России производится сельхозтехника большинства основных сегментов. При этом не хватает тракторов малой мощности, техники для виноградарства и садоводства, свекло- и картофелеуборочных машин. А по данным ассоциации «Росспецмаш», сектор тракторов до 40 л. с. формируется в основном за счёт Китая и Японии. Какие ещё позиции, на ваш взгляд, проседают на внутреннем рынке? Как развивается импортозамещение в данной сфере? Интересно ли это направление развития?**

– До 1991 года в стране работало более 10 тракторных заводов, которые в той или иной степени закрывали потребности нашего АПК. Сейчас, увы, мы едва ли не единственный завод с исключительно тракторной специализацией. Разумеется, мощности одного, двух и даже трёх предприятий ситуацию не изменят. В рамках своих компетенций мы видим, что спрос не закрыт по тракторам 150-250 л. с. Все тракторы мощностью 450-600 л. с. страна покупает за границей. В этих рамках – от 150 до 600 л. с. – мы планируем развиваться в ближайшие 5-10 лет.

**– Расскажите о планах на 2021 год.**

– Мы планируем одновременно расширять и совершенствовать нашу продуктовую линейку. Для сельскохозяйственных тракторов К-7М и К-5 сделаем новые варианты мостов, коробок перемены передач и систем управления КПП, будем предлагать потребителям новые опции. Кроме того, согласно долгосрочной стратегии развития завода, работаем над созданием более мощного трактора.

Также в планах – развитие строительно-дорожной техники. Здесь перед нами стоят две основные задачи. Первая – удвоить объёмы производства всех видов серийных промышленных машин. Сейчас их выпускается порядка 200 единиц в год. И вторая задача – выпустить новые образцы техники.





A large red Kirovets tractor is shown in a green field under a blue sky with scattered clouds. The tractor is facing left, and its large rear wheel is prominent. The brand name 'КИРОВЕЦ' is visible on the front grille.

## SERGEY SEREBRYAKOV:

"PETERBURGSKY TRAKTORNY ZAVOD IS A FULL-CYCLE ENTERPRISE, HERE WE PRODUCE MORE THAN 70% OF THE COMPONENTS OF OUR TRACTOR"

**A**ccording to experts, the preservation of the production of tractors is one of the most important strategic tasks for our country. Peterburgsky Traktorny Zavod JSC was and remains the main enterprise in this area. The equipment made at the enterprise is in impressive demand. Sergey Serebryakov, Director of Peterburgsky Traktorny Zavod JSC, told us about how it was possible to increase volumes and form a new production system in the conditions of coronavirus, and what tasks the company faces in the near future.

*– Mr. Serebryakov, as the result of the coronavirus pandemic, industrial enterprises around the world suffered colossal losses, closed production, and reduced supplies. Meanwhile, according to the Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation Alexander Morozov, Russian manufacturers of agricultural machinery increased their production by almost 30% by the end of 2020. In your opinion, how did you manage to achieve such indicators in such a difficult time?*

– Speaking about the industry as a whole, the Government of the Russian Federation, in our opinion, managed to correctly assess the situation and determine the priorities. As a result, most businesses were given the green light to work during the period of restrictions and self-isolation.

According to the decree of the Ministry of Labor of the Russian Federation of March 26, 2020, Peterburgsky Traktorny Zavod JSC performed tasks of particular importance to ensure spring field work and food security of the country, so we worked in a special mode and didn't stop the production of tractors.

The growth of sales in our case was also helped by the good credit and financial climate created for the villagers. I mean preferential investment loans, favorable instruments of Rosagroleasing, Resolution of the Government of the Russian Federation No. 1432. In addition, in 2020 there was a favorable conjuncture of grain prices. Many farmers managed to seize the moment and renewed their fleet of equipment. These

factors allowed increasing production volumes throughout the industry.

*– Alexander Morozov also noted that domestic production of agricultural machinery was practically in decline 5-6 years ago. The work done by the owners of the enterprises with the support of the Ministry of Industry and Trade helped to correct the situation. What work was done?*

– During these years, agricultural producers (agrarians, farm managers) had the opportunity to buy Russian equipment 10-15% and in some periods up to 25% cheaper than the official price of factories. This is, of course, tremendous support that almost every one of our clients felt. Although the set of measures to protect and support domestic producers of agricultural machinery is far from limited to this. For example, we have experienced the support of R&D projects. Thanks to these subsidies, we launched the KIROVETS K-525 tractor into mass production. The volume of the market for these machines in Russia is about 3000 units a year! Today we have pre-orders for these machines for several months in advance.

We also managed to implement a project to modernize our change-speed gearbox. Today, this most important element of the tractor has a lot of structural and technological differences from the box we had five years ago.

With the assistance of the Ministry of Industry and Trade and the Industry Development Fund, we built a modern

workshop for the production of gearboxes with the most modern equipment.

Now we put our gearboxes on both K-525 and K-7M tractors. That is, the power range is from 250 to 430 hp. At the same time, the issue of gearbox refusals was completely resolved, which generally increased the confidence in our product.

In our work, we also used support measures for the development of export deliveries, in particular, subsidizing transport costs for the supply of tractors to the countries of Central and Eastern Europe.

Every year we participate in foreign exhibition events, part of our costs is covered by the Russian Export Center, which acts as an agent of the Ministry of Industry and Trade.

Our client can conclude contracts with local leasing companies on preferential terms when choosing domestic equipment.

The Decree of the Government of the Russian Federation No. 719, which regulates the belonging of a particular machine or equipment to Russian equipment is a kind of shield for us. It allows limiting the range of enterprises that can receive subsidies and other measures of state support in our country.

*– Today, the shops of Peterburgsky Traktorny Zavod have modern high-tech equipment. What innovations have been introduced recently? What is the amount of investment in the modernization of production?*



– Peterburgsky Traktorny Zavod is a full-cycle enterprise, we manufacture more than 70% of the components of our tractor at our own plant. We have a blacksmith and foundry, metal heat treatment and painting areas, our own gearbox production, a plastic workshop, a welding workshop, a conveyor. We are proud of modern metalworking complexes capable of producing parts with a tolerance corresponding to the aerospace industry. We are actively introducing robotic systems for laser processing of metal, welding, plastic cutting, etc. We have our own engineering center, a strong team of designers and technologists, and we have an experimental design site. The total volume of investments over the past four years amounted to about 6 billion rubles. The equipment and range of competencies that we have allow us to control the cost of our products and, most importantly, their quality.

– *It's widely believed that the production system is primarily a philosophy. This concept is aimed at reducing the cost of production, increasing the overall efficiency of the company, and rallying the team. What was the impetus for the introduction of this resource?*

– Forming the new production system, we were aware of the fact that thousands of Russians, who have been working using KIROVETS tractors for generations, trust us. Maintaining trust has been and remains our main goal. This message is conveyed to every employee. As a result, the team does everything to make the KIROVETS tractor of high quality and affordable.

A quality management system has been used at the plant. It assumes the employee's personal responsibility for the result, and also includes incentive measures: an employee who finds a defect or problem is encouraged financially. The general principles of our work also apply to suppliers. In fact, we bring the supplier up to our level, and sometimes we create it anew.

– *All manufactured equipment is provided with warranty and service. In 2018, the warranty period for tractors of the K-7M series was doubled. What is the*



*reason for this? How does your customer service work? Will the specialists help solve the problem quickly?*

– We made the decision to extend the warranty period as a sign of responsibility for our work.

On the territory of Russia, we have more than 50 service centers that receive signals from the client 24/7. Each dealer is obliged to have a warehouse of spare parts of a certain nomenclature, special vehicles. This is the standard that we adhere to, and we make sure that every regional dealer meets it.

– *According to Sergei Katyrin, President of the CCI of Russia, agricultural machinery for most of the main segments is produced in Russia. At the same time, there are not enough low power tractors, equipment for viticulture and horticulture, beet and potato harvesters. And according to the Association Rosspetsmash, the sector of tractors up to 40 hp formed mainly by China and Japan. What other positions, in your opinion, are sagging on the domestic market? How is import substitution developing in this area? Is this direction of development interesting?*

– Until 1991, more than 10 tractor plants operated in the country, which to one degree

or another covered the needs of our agro-industrial market. Now, alas, we are almost the only plant with an exclusively tractor specialization. Of course, the capacity of one, two or even three enterprises will not change the situation. Within the framework of our competencies, we see that the demand for tractors of 150-250 hp is not met. The country buys all tractors with a capacity of 450-600 hp abroad. We plan to develop in the next 5-10 years within this framework – from 150 to 600 hp.

– *Tell us about your plans for 2021.*

– We plan to simultaneously expand and improve our product line. For agricultural tractors K-7M and K-5, we will make new variants of axles, gearboxes and gearbox control systems, we will offer consumers new options. In addition, in accordance with the long-term development strategy of the plant, we are working on creating a more powerful tractor.

Also, we plan the development of road construction equipment. Here we are faced with two main tasks. The first is to double the production of all types of serial industrial machines. Now they are produced about 200 units per year. And the second task is to release new models of equipment.







**Елена Кириленко,  
«КЕЛЕАНЗ Медикал»:  
«Наша миссия –  
инновации для  
здравоохранения»**



**П**андемия напомнила людям, как жизненно важны для каждого из нас укомплектованность больниц и медцентров современным оборудованием, его своевременные поставки. В этой сфере уже 15 лет работает компания «КЕЛЕАНЗ Медикал» во главе с генеральным директором Еленой Кириленко.

**– Елена Александровна, вы возглавляете компанию, занимающуюся поставками медоборудования и реализацией комплексных медицинских проектов. А как и почему вам пришла идея её создания?**

– Идея родилась после того, как я более 10 лет проработала в медицинском подразделении General Electric, полученные знания и опыт навели меня на мысль, что я могла бы реализовать самостоятельные проекты. Захотелось создать свой бизнес, самой ставить в нём задачи и достигать их, нести полную ответственность.

**– Что представляет собой компания сегодня? Сколько сотрудников у вас трудится?**

– Сегодня в компании работают 30 человек, базируется она в Санкт-Петербурге. Наша настоящая гордость – сервисные услуги и работающие в «КЕЛЕАНЗ Медикал» сервисные инженеры. Многие из них трудятся в этой службе уже много лет, некоторые – с момента основания. Но есть и молодые специалисты, пришедшие студентами вузов на стажировку. Они успешно её прошли и сейчас эффективно работают в штате. У нас собственные отделы логистики, рекламы и продаж, бухгалтерия, служба по сопровождению госзаказа. Это позволяет делать проекты под ключ, включая всю документацию и сопровождение оборудования до момента его подключения и наладки.

**– Оба словосочетания, и «поставки медоборудования», и особенно «комплексные медицинские проекты», можно трактовать очень широко. Поясните подробнее, что это значит в случае с «КЕЛЕАНЗ Медикал»?**

– Мы работаем в основном с государственными учреждениями, приобретающими оборудование в системе госзаказа, и отслеживаем потребности рынка в данном сегменте. Делаем свои предложения на основе этого, участвуя в тендерах и аукционах. Занимаемся логистикой и поставками, монтируем и вводим в эксплуатацию, а в дальнейшем обслуживаем оборудование в гарантийные и постгарантийные сроки, можем обеспечить и расходными материалами. Мы анализируем, что сейчас актуально, что реализуется в рамках нацпроектов, какие действуют приоритетные целевые программы. Например, несколько лет назад мы принимали участие в программе «Оказание помощи новорождённым с экстремаль-

но низкой малой массой тела», оборудуя роддома. Оснащали машины скорой помощи для Олимпиады в Сочи. Принимали участие в организации и открытии сосудистых центров.

Комплексность сейчас очень актуальна: недостаточно просто обеспечить медиков каким-то оборудованием, необходимо, чтобы оно работало, например в системах телемедицины. Мы предлагаем не просто оборудование, а решение медицинских задач. И в этом наше серьёзное преимущество.

**– Кто ваши клиенты? Как вы находите их, а они – вас?**

– Мы на рынке 15 лет, очень многие нас знают. Наши постоянные заказчики нам доверяют, рекомендуют потенциальным клиентам, за что мы им благодарны. Вызывает доверие и то, что оборудование сопровождает наши инженеры. Но конечно, мы используем и стандартные ходы: маркетинг, рекламу и т. д.

**– Большой вклад «КЕЛЕАНЗ Медикал» в борьбу с пандемией отметил губернатор Санкт-Петербурга. В чём заключался этот вклад? Как вообще компания пережила столь трудный период? Довольны ли вы итогами 2020 года?**

– Это был сложный год! Мы ведь занимаемся не только поставками оборудования, но и его обслуживанием. С началом пандемии мы приняли решение не ограничивать работу по сервисному обслуживанию и ремонту медоборудования, понимая всю важность этой миссии. Наши инженеры работали в «красных» зонах практически круглосуточно, без выходных. Как у многих в начале локдауна, в компании были проблемы с обеспечением средствами индивидуальной защиты. Некоторых сотрудников пришлось отпра-

вить на «удалёнку», но мы и с этим справились. К сожалению, мы не попали в список пострадавших и не получили от государства денежной поддержки, приходилось из бюджета компании поощрять сотрудников за ударную работу в таком режиме. За неё мы и были отмечены, и эта награда нас очень воодушевила!

В целом итогами 2020 года я довольна: кризис помог выявить и укрепить слабые места и поднять командный дух. Приобретённый опыт показал, что мы идём по правильному пути.

**– Сейчас «КЕЛЕАНЗ Медикал» проходит этап преобразования в группу компаний. Почему возникла такая необходимость?**

– Наверное, это естественный процесс роста и формирования бизнеса. Стул, стоящий на четырёх ногах, устойчивее, чем стул на трёх! Отделам, чувствующим себя уверенно, надо дать выйти на новый уровень самостоятельности. Некоторые инновационные проекты, так называемые информационные площадки, сразу было логично вывести в отдельный бизнес-проект. Идея такой площадки в том, чтобы работать не только на группу компаний, но и с другими компаниями, на сегодня конкурентными.

**– Какие перспективные пути развития своей компании вы видите? Каковы ваши планы?**

– Наша стратегия – решение медицинских задач, помощь в разработке медицинских технологий тоже востребована. Кроме того, мы делаем акцент на дальнейшем развитии сервисной службы. Плюс работа с инновациями: важно отслеживать уникальные разработки, в первую очередь российских авторов, и выводить их на рынок.

**– В чём вы видите миссию компании «КЕЛЕАНЗ Медикал»?**

– Наша миссия – инновации для здравоохранения. У нас продвигаются не только бизнес-проекты: идёт большая общественная и благотворительная работа. Мы поддерживаем три детских дома, реализуем программы профориентации для их воспитанников.

И для нас важно повышать компетентность медицинского сообщества своими экспертными решениями, предложениями.



Подготовила Елена Александрова





**Elena Kirilenko, KELEANZ Medical:**  
**"Our mission is innovation  
for healthcare"**

**The pandemic reminded people of how vital it is for each of us to have hospitals and medical centers equipped with modern equipment and its timely delivery. KELEANZ Medical, headed by its CEO Elena Kirilenko, has been working in this area for 15 years.**

*– Mrs. Kirilenko, you head a company that supplies medical equipment and implements complex medical projects. How and why did you decide to create it?*

– The idea was born after I worked for more than 10 years in the medical department of General Electric, and the knowledge and experience gained made me think that I could implement independent projects. I wanted to create my own business, set goals in it myself and achieve them, bearing full responsibility.

*– What is the company today? How many employees do you have?*

– Today the company employs 30 people and is based in St. Petersburg. Our real pride is the service unit and service engineers employed by KELEANZ Medical. Many of them have been working in this service for many years, some from the moment of its foundation. But we also have young specialists who came as university students for an internship. They successfully passed it and are working effectively in our company now. We have our own logistics, advertising and sales, accounting departments, government order support service. This allows us to make turnkey projects, including all documentation and equipment support until it is connected and commissioned.

*– Both phrases, the “supply of medical equipment”, and, especially, “complex medical projects”, can be interpreted very broadly. Could you explain in more detail what this means in the case of KELEANZ Medical?*

– We work mainly with government agencies that purchase equipment in the state order system and monitor the market needs in this segment. We make our proposals on the basis of this by participating in tenders and auctions. We are engaged in logistics and supplies, we install and commission, and in the future, we service the equipment within the warranty and post-warranty periods, we can also provide consumables. We analyze what is relevant now, is being implemented within the framework of national projects, what priority target programs are in effect. For example, several years ago we took part in the program “Assisting extremely low birth weight infants”, equipping maternity hospitals. We equipped ambulances for the Sochi Olympics. We took part in the organization and opening of vascular centers.

A comprehensive approach is very important now: it's not enough just to provide doctors with some kind of equipment, it's necessary to make it work, for

example, in telemedicine systems. We offer not just equipment, but a solution to medical problems. And this is our serious advantage.

*– Who are your clients? How do you find them, and they find you?*

– We have been on the market for 15 years, many people know us. Our regular customers trust us, recommend to potential customers, for which we are very grateful. It also inspires confidence that the equipment is accompanied by our engineers. But, of course, we also use standard tools: marketing, advertising, etc.

*– The Governor of St. Petersburg noted the great contribution of KELEANZ Medical to the fight against the pandemic. What was this contribution? How did the company cope with this difficult period? Are you satisfied with the results of 2020?*

– It has been a challenging year! We are engaged not only in the supply of equipment, but also in its maintenance. With the onset of the pandemic, we decided not to limit the work on servicing and repairing medical equipment, realizing the importance of this mission. Our engineers worked in the “red zones” almost around the clock, seven days a week. Like many at the beginning of the lockdown, the company had problems providing personal protective equipment. Some of the employees had to be sent to work from home, but we coped with this. Unfortunately, we were not included in the list of victims and did not receive financial support from the state; we had to reward employees from the company's budget for working hard in this mode. We were honored for it, and this award really inspired us!

In general, I'm satisfied with the results of 2020: the crisis helped to identify and strengthen weaknesses and raise the team

spirit. The experience gained has shown that we are on the right path.

*– Now KELEANZ Medical is going through the stage of transformation into a group of companies. Why is there such a need?*

– This is probably a natural process of growth and business formation. A chair with 4 legs is more stable than a chair with 3! Departments that feel confident should be given a new level of independence. It was immediately logical to bring some innovative projects, the so-called information platforms, into a separate business project. The idea of such a platform is to work not only for a group of companies, but also with other companies that are currently competitive.

*– What promising ways of your company development do you see? What are your plans?*

– Our strategy is to solve medical problems; assistance in the development of medical technologies is also in demand. In addition, we focus on the further development of the service department. Plus, work with innovations: it is important to track unique developments, primarily by Russian authors, and bring them to the market.

*– What do you see as the mission of KELEANZ Medical?*

– Our mission is innovation for healthcare. We are promoting not only business projects: there is a lot of social and charitable work going on. We support three orphanages and implement career guidance programs for their pupils.

And it is important for us to increase the competence of the medical community with our expert solutions and proposals.

**Prepared by Elena Alexandrova**







## **Мария Воронова:**

«Выгодное расположение  
нашего парка и возможность  
диалога с властью делают  
«Коледино» одной из самых  
привлекательных территорий  
для инвесторов»

Совсем недалеко от Москвы, всего в 20 км от МКАД, расположился индустриальный парк «Коледино». Здесь формируется один из крупнейших логистических центров Подмосквы и уже работает ряд крупных игроков, например Wildberries. О перспективах этой территории и планах на будущее с нами пообщалась Мария Воронова, генеральный директор ООО «М2-Подольск».



**– Весомым преимуществом размещения производства в индустриальном парке является выгодное расположение площадки. Чем с точки зрения логистики обладает ИП «Коледино»?**

– Наш парк очень выгодно расположен. «Коледино» находится всего в 20 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, которое на сегодняшний день является одной из самых быстрых магистралей Московской области. Индустриальный парк непосредственно примыкает к Симферопольскому шоссе, что позволяет нашим резидентам максимально быстро и эффективно доставлять грузы, минуя населённые пункты и введённые в них ограничения на движение грузового транспорта.

**– Какие инфраструктурные объекты уже есть на территории? Чем планируете прирастить в ближайшие годы?**

– Наша площадка обеспечена всеми необходимыми инженерными коммуникациями, резиденты попадают в сложившуюся деловую среду, а не в голое поле.

На первой и второй очередях строительства, которые практически реализованы, уже полностью готова инфраструктура: электроснабжение, газификация, центральный водопровод, интернет и т. д. Резиденты пользуются всеми этими ресурсами. Если говорить о третьей очереди, то там мы планируем построить центральные водопровод и канализацию, так как есть достаточно маленькие участки, например всего 20 соток, и каждому предприятию будет проблематично разместить собственные очистные сооружения и ВЗУ непосредственно на своём участке.

Отмечу, газ был нам в своё время подведён в рамках соглашения, заключённого с правительством Московской области, на первый пусковой комплекс. Там есть точки соединения, которые будут задействованы для снабжения газом и третьей очереди строительства.

Исторически так сложилось, что сразу подвести электричество в нужном для будущего резидента объёме сложно, так как мы не знаем планируемого потребления. Резидент сам обращается в энергетиче-

скую компанию. Мы, в свою очередь, помогаем провести встречу.

Также в этом году мы заканчиваем строительство второго дорожного примыкания к трассе М2, и тогда у нас полноценно начнёт функционировать вся дорожная сеть в парке. Надеюсь, это способствует снижению плотности движения на дорогах.

Помимо прочего, этим летом мы рассчитываем начать строительство дорог в нашем новом логистическом парке «Секерино», который расположен в 35 км от МКАД, на Калужском шоссе.

**– Какого рода помощь могут получить резиденты от управляющей компании ИП «Коледино»?**

– Мы предлагаем сопровождение на всех этапах, но не навязываем. Резидент сам выбирает, хочет он пройти этот путь с нами или самостоятельно.

Как управляющая компания, мы можем предложить уже проверенные проектные организации и строительные компании, которые хорошо зарекомендовали себя на территории нашего парка. Мы организовываем встречи, помогаем, консультируем в части работы с этими предприятиями. А дальше если резидента устраивают ценовая политика, сроки и т. д., то он заключает договор с подрядчиком, не устраивает – ищет сам другую компанию.

Многие пользуются данными услугами, так как всегда проще найти подрядчика по рекомендации, нежели метаться по рынку в поисках компании и в итоге неизвестно что получишь.

**– Концепция индустриальных парков прекрасно ложится в тренд на развитие отечественного производства, экономики регионов, импортозамещения. Как ИП «Коледино» взаимодействует с властями?**

– Мы всегда на связи с подмосковным правительством и можем организовать встречу бизнеса и власти. Так, нашим резидентам можно быстрее получить, к примеру, разрешение на строительство, что имеет большое значение для предпринимателей. Иногда этот фактор является решающим в пользу выбора нашей площадки.

Отмечу, в своё время в Министерстве инвестиций, промышленности и науки Московской области (тогда это было министерство инвестиций и инноваций) поверили в наш парк и помогли его газифицировать, так как этот вопрос долгое время стоял достаточно остро. Без газа площадка выглядела неконкурентоспособной, и многие резиденты выбирали территории по соседству, например в Калужской области. Но благодаря региональному правительству газ у нас всё же появился.

**Беседовала Юлия Юдина**





## Maria Voronova:

“The favorable location of our park and the possibility of a dialogue with the authorities make Koledino one of the most attractive territories for investors”

**The industrial park Koledino is located not far from Moscow, just 20 km from the Moscow Ring Road. One of the largest logistics centers in the Moscow region is being formed here and a number of large players, for example, Wildberries, are already working in the park. Maria Voronova, CEO at M2-Podolsk LLC, shared with us the prospects of this territory and plans for the future.**

– *A significant advantage of locating production in an industrial park is the favorable location of the site. What does the IP Koledino have from the point of view of logistics?*

– Our park is located very conveniently. Koledino is just 20 km from the Moscow Ring Road along the Simferopol highway, which, today, is one of the fastest highways in the Moscow region. The industrial park is directly adjacent to the Simferopol highway, which allows our residents to deliver goods as quickly and efficiently as possible, bypassing settlements and restrictions on the movement of freight transport.

– *What infrastructure facilities are already on the territory? How do you plan to “grow” in the coming years?*

– Our site is provided with all the necessary engineering communications, residents find themselves in an established business environment, and not in a bare field.

At the first and second stages of construction, which are practically implemented, there is already a completely finished infrastructure:





power supply, gas, central water supply, the Internet, etc. Residents use all of these resources. If we talk about the third stage, then we plan to build a central water supply and sewerage system there, since there are quite small areas, for example, only 20 acres, and it will be challenging for each enterprise to place its own treatment facilities and air intake directly on its site.

Let me note that gas was supplied to us within the framework of an agreement concluded with the government of the Moscow Region for the first start-up complex. There are connection points there that will be used for gas supply during the third stage of construction.

Historically, it so happened that it is difficult to immediately supply electricity in the amount necessary for a future resident, since we do not know the planned consumption. The resident itself applies to the energy company. We, in turn, help to hold the meeting.

Also, this year we are completing the construction of the second road junction to the M2 highway, and then the entire road network in the park will begin to function fully. Hopefully this will help reduce traffic density on the roads.

Among other things, this summer we expect to begin construction of roads in our new logistics park Sekerino, which is located 35 km from the Moscow Ring Road on Kaluzhskoe highway.

*– What kind of assistance can residents receive from the management company of the IP Koledino?*

– We offer support at all stages, but we do not impose it. The residents choose whether they want to go this way with us, or do it on their own.

As a management company, we can offer already proven design organizations and construction companies that have proven themselves well on the territory of our park. We organize meetings, help, advise in terms of working with these companies. And then, if the resident is satisfied with the pricing policy, terms, etc., then they conclude an agreement with the contractor, if it does not suit them – they look for another company.

I note that many residents use these services, since it is always easier to find a contractor on the recommendation than to rush around the

market in search of a company and as a result, it is not known what you will get.

*– The concept of industrial parks fits perfectly into the trend for the development of domestic production, regional economies, and import substitution. How does the industrial park Koledino interact with the authorities?*

– We are always in touch with the Moscow Region government and can organize a meeting between business and government. So, for example, our residents get a building permit faster, which is of great importance for entrepreneurs. Sometimes this factor is decisive in favor of choosing our site.

I will note that at one time the Ministry of Investments, Industry and Science of the Moscow Region (then it was the Ministry of Investments and Innovations) believed in our park and helped to gasify it, since this issue was quite acute for a long time. Without gas, the site did not look competitive, and many residents chose territories in the neighborhood, for example, in the Kaluga region. But thanks to the regional government, we have gas infrastructure.

**Interviewed by Yulia Yudina**







## Алексей Васильев: «Мы идём в ногу со временем!»

«Первый печатный двор» — российское полиграфическое предприятие, изготавливающее защищённую от подделки полиграфическую продукцию. С 1995 года компания активно участвует в формировании и развитии экономики РФ в области ЗПП и создания пластиковых карт. О том, как проходят модернизация и цифровизация предприятия, а также о планах на будущее мы поговорили с Алексеем Васильевым, председателем совета директоров ООО «Первый печатный двор».

**– Ваша компания была создана более 25 лет назад, расскажите, как удаётся идти в ногу со временем? Меняются ли потребности клиентов в сфере защищённой полиграфической продукции?**

– Более 25 лет мы специализируемся на разработке и изготовлении защищённой от подделок полиграфической продукции (ЗПП), а именно удостоверений личности, ID-документов, в том числе нового поколения, бланков, выдаваемых в ходе лицензионно-разрешительной деятельности, специальной продукции, необходимой для допуска транспортных средств и водителей к участию в дорожном движении, и других документов строгой отчётности.

Эта отрасль высокотехнологичная и быстроразвивающаяся. Не отставать от современных тенденций нам помогают использование brand new современного оборудования и многолетний опыт высококвалифицированного персонала, среди которого – инженеры и специалисты с научными степенями. В своей работе мы используем наиболее современные отечественные и зарубежные технологии по созданию защитного комплекса бланка, позволяющего снизить возможность подделки документа.

По итогам 2018 года на основании показателей Росстата компания представлена к национальной номинации «Лидер отрасли». В 2019 году нас включили в Реестр надёжных партнёров ТПП РФ. В 2021 году мы получили премию «Russian Business Guide. Люди года – 2021» в номинации «Знак качества».





– В Приказе Минфина России от 29.09.2020 № 217н «Об утверждении Технических требований и условий изготовления защищённой от подделок полиграфической продукции» появились требования к оптическим элементам защиты от подделки. Готовы ли вы к этим новациям?

– Наша компания и ранее вела разработку оптических защитных элементов в виде самоклеящихся этикеток, голографического страйпа, голограмм, фольги горячего тиснения и голографического ламината. Цели и области применения оптической защиты разнообразны: это защита документов, маркирование продукции, контроль вскрытия, пломбирование.

В отличие от многих других производителей, использующих технологии Dot-matrix, мы специализируемся на изготовлении мастер-матриц методом электронно-лучевой литографии (E-Beam). Этот метод записи оптического изображения позволяет максимально реализовать защитную функцию элементов на различных уровнях, от потребительского до экспертного. Помимо визуального привлекательного дизайна, наши голограммы имеют различные оптические эффекты, элементы высокого разрешения, микро- и нанотексты, скрытое приборосчитываемое изображение, термотрансферную и лазерную нумерацию.

Применение этих элементов при изготовлении документов, ценных бумаг, пластиковых карт и т. д. позволяет создать комбинированный продукт, максимально защищённый от подделки.

– В настоящее время документы с бумажных носителей переходят на электронные, процесс цифровизации был давно запущен, в том числе он не обошёл стороной и ваше предприятие. Как вы справляетесь с цифровой трансформацией?

– Да, вы правы, действительно, ряд документов из бумажного формата перешёл в электронный, поскольку в стране активно формируется реестровый подход к оказанию государственных услуг. Но именно специфика использования большинства документов не позволяет полностью отказаться от материального носителя информации.

В век цифровых технологий наша компания идёт в ногу со временем. Мы изготавливаем ID-документы с электронными чипами, бланки с технологией RFID, с машиносчитываемыми элементами, в том числе микропроцессорными, голографическими и графическими (штрихкоды, QR-коды), позволяющими записывать, хранить и передавать информацию. Она содержится на данных носителях в закодированном виде, считывается и раскодировывается с использованием устройств,



содержащих специальное программное обеспечение.

– В какую сторону предприятие намерено развиваться? Какие проекты вам было бы интересно реализовать?

– Благодаря проводимой в нашей стране с 2019 года реформе нормативно-правового регулирования по реализации механизма «регуляторной гильотины», утверждённой Председателем Правительства Российской Федерации Д. А. Медведевым 29 мая 2019 г. № 4714п-ПЗ6, в сфере изготовления ЗПП была проведена большая работа по включению в нормативные акты новых требований и технологий. Мы принимаем активное участие в этой работе, являясь участником рабочей группы, представляющей бизнес в данной сфере предпринимательства.

Так, с 2021 года к ЗПП были отнесены не только бумажные бланки, но и докумен-

ты на полимерных основах. Именно это направление нам интересно развивать. Ещё в 2012 году мы запустили собственное производство таких документов – смарт-карт. Наше производство позволяет изготавливать пластиковые документы нового поколения с контактными, бесконтактными и дуальными интерфейсами, магнитной полосой и уникальными средствами визуальной и цифровой защиты. Отработанные за многие годы деятельности защитные печатные технологии перенесены нами и на карточную продукцию. Собственное голографическое производство позволяет оснастить карты абсолютно уникальными оптическими защитными свойствами, повторить которые злоумышленнику практически невозможно. Ассортимент продукции ООО «Первый печатный двор» включает идентификационные, платёжные, транспортные карты, а также ключевые носители.

– Планируете ли вы выйти на зарубежный рынок? Или там ниша уже занята?

– Компания конкурентоспособна на рынке защищённых документов, мы успешно сотрудничаем со странами Таможенного союза и ЕвразЭС. Конечно, в планах – расширить географию наших партнёров, в связи с чем мы ранее участвовали в различных выставках и конференциях. Но в условиях пандемии это стало затруднительно, мы очень рассчитываем на помощь торгово-промышленной палаты в этом направлении.

Беседовала Нелли Шецирули







## Alexei Vasiliev: “We keep pace with today!”

*– Your company was established more than 25 years ago; can you tell us how you manage to keep up with the times? Do the needs of customers in the field of protected printing products change?*

– For more than 25 years we have been specializing in the development and manufacture of counterfeit-proof printed products, such as identity cards, ID documents, including ones of the new generation, forms used in licensing and permitting activities, special products required for the admission of vehicles and drivers to participation in road traffic, and other documents of strict accountability.

This is a high-tech and fast-growing industry. We can keep up with the latest trends by using brand new state-of-the-art equipment and years of experience of

our highly qualified staff, which includes engineers and specialists with academic degrees. We use in our work the latest domestic and foreign technologies so to create such form security complex which enables to reduce the possibility of document counterfeiting.

In 2018, based on the Rosstat indicators, the company was nominated for the Industry Leader national award. In 2019, we were included in the Russian Chamber of Commerce and Industry's Register of Reliable Partners. In 2021, we were recognized by the Russian Business Guide – People of the Year – 2021 award in the Quality Mark category.

*– In accordance with Ministry of Finance Order No. 217n of 29.09.2020 “On Approval*

First Print Yard LLC is a Russian printing company, a manufacturer of secure, counterfeit-proof printed products. Since 1995 the company has been actively involved in the formation and development of the Russian economy in the field of counterfeit-proof printed products and the creation of plastic cards. We spoke to Alexei Vasiliev, Chairman of the Board of Directors of First Print Yard LLC, about the modernization and digitalization of the company, as well as about its future plans.

*of Technical Requirements and Conditions for Production of Counterfeit-Protected Printed Products” the requirements for optical elements for counterfeit protection were introduced. Were you ready for these changes?*

– Our company has been developing optical security elements in the form of self-adhesive labels, holographic stripes, holograms, hot stamping foil and holographic laminate since early times. The purposes and applications of optical security are diverse: document protection, product marking, tamper evident control and sealing.

Unlike many other Dot-matrix manufacturers, we specialize in E-Beam lithography for the production of master matrices. This method of optical image recording ensures that the protective



function of the elements is maximized at different levels, from consumer to expert. In addition to their visually appealing design, our holograms feature a variety of optical effects, high-resolution elements, micro- and nano-texts, latent device-readable images, thermal transfer and laser numeration.

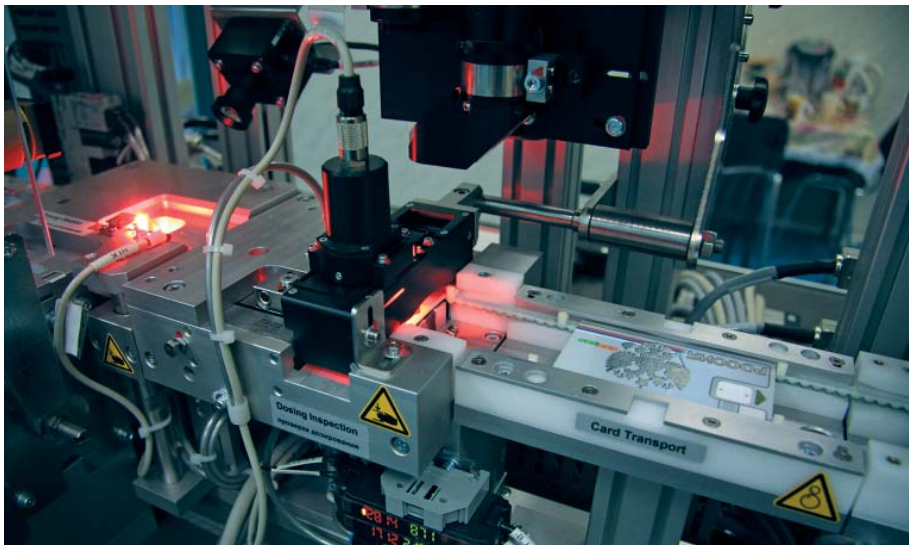
The use of these elements in the production of documents, securities, plastic cards etc. makes it possible to create a combined product that is as secure as possible against counterfeiting.

*– The transition from paper to electronic documents is underway. The digitalization process has been launched since long ago, and your company is not exempt from it. How do you cope with the digital transformation?*

– Yes, it is true that a number of documents have indeed switched from paper to electronic format, as a registry approach to the provision of public services is being actively implemented in the country. However, the specific use of many documents makes it impossible to completely abandon tangible information carriers.

In the age of digital technology, our company keeps pace with today. We produce ID-documents with electronic chips, forms with RFID technology, with machine-readable elements, including microprocessor, holographic and graphic (bar codes, QR-codes), which allows users to record, store and share information. The information is encrypted on these media and can be read and decrypted by devices containing special software.

*– Which direction the company intends to expand? What projects are you interested to implement?*



– Thanks to the regulatory reform in Russia launched in 2019 on implementation of the regulatory guillotine mechanism approved by Russian Prime Minister Dmitry Medvedev on 29 May 2019, No. 4714p-P36, there has been done an extensive work on incorporating new requirements and technologies into the regulations in the field of manufacturing of counterfeit-proof printed products. We take an active

part in this work as a member of a working group representing business in this area of entrepreneurship.

For example, since 2021, not only paper forms, but also documents on a polymer basis have been classified as counterfeit-proof printed products. This is precisely an area which we are interested in further development. Back in 2012, we launched our own production of such documents – smart cards. Our production allows to manufacture new generation plastic documents with contact, contactless and dual interfaces, magnetic stripes and unique means of visual and digital protection. We have transferred protective printing technologies developed over the years to card products as well. Our own holographic production allows us to equip cards with absolutely unique optical security features that are virtually impossible to be repeated by an intruder. The product range of First Print Yard LLC includes identification, payment, transport cards, as well as key carriers.



*– Do you plan to penetrate into the foreign market or is this niche already occupied there?*

– The company is competitive on the secure document market, and we cooperate successfully with the Customs Union and EurAsEC countries. Of course, we have always had plans to expand the geography of our partners; in connection with this we previously took active part in various exhibitions and conferences. However, in the conditions of the pandemic, this has become difficult, and we hope very much for the assistance of the Chamber of Commerce and Industry in this direction.



The interview was taken  
by Nelly Shetsiruli





## Олег Мельников, Газпромбанк: «Банковское сопровождение контрактов – надёжная защита инвестора!»

Обеспечение прозрачности движения финансовых потоков при исполнении поставщиком обязательств по контракту – насущная необходимость нашего времени. Если в «тучные времена» кто-то из инвесторов ещё мог позволить себе отслеживать эти процессы по старинке, то коронакризис заставил буквально всех представителей бизнеса сконцентрироваться на экономической эффективности каждой операции, происходящей при реализации проектов. О том, как добиться полной прозрачности движения средств внутри проектов и минимизировать тем самым собственные риски, нам рассказал исполнительный вице-президент – начальник департамента банковского сопровождения контрактов Газпромбанка Олег Мельников.

**– Олег Васильевич, какие бизнес-задачи клиента помогает решать банковское сопровождение контрактов?**

– Банковское сопровождение позволяет проконтролировать целевое использование бюджета, выделенного на реализацию проекта, всеми исполнителями, а также обеспечить доведение средств до конечных производителей. Таким образом, услуга позволяет защитить инвестиции и средства государственных заказчиков и корпоративных клиентов. Зачастую перед нашими клиентами стоит серьёзная задача – им необходимо реализовать инвестиционный проект или исполнить государственный контракт. И чем масштабнее проект, чем больше исполнителей вовлечено в его реализацию, тем сложнее контролировать финансовое исполне-

ние: важно, чтобы выделенный бюджет был направлен исключительно в проект, а не на иные цели. Банковское сопровождение позволяет решить эту проблему. Внутри сервиса Газпромбанка предусмотрена система удобных аналитических инструментов. Они дают возможность проконтролировать движение средств с целью успешного завершения проектов, реализуемых нашими клиентами, провести оптимизацию ценообразования, авансовой политики, предоставить клиентам всю информацию о цепочке поставок, что позволяет исключить лишних посредников. Таким образом, банковское сопровождение сегодня – это востребованный инструмент управления проектами, позволяющий нашему клиенту видеть в режиме онлайн, куда тратится каждый рубль.

**– Есть ли сейчас на эту услугу большой спрос?**

– Да. И спрос постоянно увеличивается. На сегодняшний день мы сопровождаем более 6000 контрактов в различных отраслях экономики, их общая стоимость – 6,5 трлн руб. Только за 2020 год портфель контрактов на банковском сопровождении в Газпромбанке увеличился почти в два раза. Наши технологии позволили за этот период предотвратить нецелевое использование 295 млрд руб. в интересах наших клиентов – инвесторов и заказчиков проектов.

**– Как на практике реализуется банковское сопровождение контрактов?**

– Открывается отдельный счёт генеральному подрядчику, который используется для конкретного проекта. Такие



же счета открываются по всей цепочке, вплоть до конечного исполнителя работ или поставщика оборудования и материалов. Таким образом, мы выделяем финансовый поток по конкретному проекту или контракту, становится невозможной работа «в общий котёл»: подрядчики не смогут направить средства, полученные в ходе реализации данного контракта, на покрытие ранее возникших убытков или затрат по другим контрактам. Отдельный счёт имеет специальный режим работы: запрещено проведение некоторых видов операций. Заказчик при этом сможет увидеть отчётность по всем счетам и операциям, а степень его участия в процессе банковского сопровождения проектов гибко настраивается.

**– Банковское сопровождение контрактов востребовано и государственными заказчиками, и частными компаниями. Какова структура портфеля проектов?**

– Сейчас сопровождение проектов государства занимает лишь пятую часть в нашем портфеле, при этом 80% – проекты корпоративных клиентов. Но так было не всегда. Банковское сопровождение сначала было введено в порядке эксперимента в нескольких государственных проектах и стройках. В 2009 году банки начали сопровождать строительство нескольких автомобильных дорог и строительство Мариинского театра в городе Санкт-Петербурге. Затем в законе о госзакупках появилась статья, посвящённая банковскому сопровождению контрактов, после нормативные акты были выпущены и на федеральном уровне, а также всеми субъектами и муниципалитетами.

Постепенно в стране сформировался рынок банковского сопровождения. В банках стала развиваться технология по контролю за использованием средств. Технология привлекла внимание и частного бизнеса: компании начали активно применять её в проектах, которые они реализуют в рамках собственных инвестиционных программ. Сегодня в этих проектах банковское сопровождение распространено даже больше, чем при исполнении госконтрактов. Таким образом, с 2016 года структура портфеля контрактов, находящихся на банковском сопровождении, сильно изменилась.

**– В сегодняшней беседе нас особенно интересует защита коммерческих инвестиционных проектов. Как можно защитить инвестора с помощью банковского сопровождения контрактов и какие преимущества он получает?**

– Банковское сопровождение позволяет направить денежные потоки таким образом, чтобы средства проекта тратились только на те цели, которые были утверждены. Следовательно, инвестор либо за-

казчик, находясь на своём рабочем месте, в режиме онлайн способен отслеживать всю финансовую картину проекта и чётко видеть, куда уходят вложенные деньги. Он может проследить ценообразование внутри проектов и сравнить стоимость товаров и услуг в тех контрактах, которые участники заключают друг с другом, следить за оплатой выполненных работ в привязке к стадии готовности объекта, сметам, бюджету проекта. Тем самым инвестор получает самое главное – прозрачность движения денежных средств на всех уровнях. Он может управлять бюджетом проекта оперативнее и качественнее, получает гарантию доведения проекта до успешного завершения, ввода в эксплуатацию, снижая для себя риски, в том числе и налогового характера. На сегодняшний день это обеспечивается применением цифровых инструментов, которыми инвесторы активно пользуются.

Хотелось бы отметить, что в 2019 году Газпромбанк разработал модель трансграничного банковского сопровождения контрактов и уже успешно её применил при реализации проектов на территориях Белоруссии и Сербии.

**– Расскажите подробнее об этом опыте. В чём особенности модели трансграничного банковского сопровождения контрактов?**

– Когда мы работали над нашей технологией, то рассчитывали, что она будет действовать только внутри России, не будет применяться за пределами страны. Но один из наших заказчиков поставил перед нами задачу контролировать использование средств в проекте, реализуемом за рубежом. Мы задумались: насколько сложно это будет сделать? И мы нашли решение. Сегодня сопровождаем несколько зарубежных проектов: в Сербии, Болгарии, Белоруссии. Отличительная особенность трансграничного банковского сопровождения контрактов – то, что отдельные

счета открываются не в Газпромбанке, а в банке-партнёре на территории страны реализации проекта. Мы проводим интеграцию с информационной системой банка-партнёра, отслеживаем, какие платёжные поручения туда пришли, а потом сообщаем, можно их исполнить или нет. Таким образом, мы предоставляем клиенту наш стандартный сервис в том же объёме, что и в России. Единственное ограничение – законодательство страны, в которой реализуется проект. Но мы ещё не сталкивались с ситуацией, при которой законодательство препятствовало бы банковскому сопровождению. Сегодня у нас подписаны соглашения с банками Азербайджана, есть большие планы по работе с банками Узбекистана, Казахстана, а также стран за пределами СНГ.

**– Верно ли, что сегодня банковское сопровождение широко используется для управления рисками самого Газпромбанка?**

– Часто говорят: если хотите внедрить что-то новое, начните с себя! К кредитным сделкам у нас в банке особый подход. Поэтому мы быстро оценили, что банковское сопровождение контрактов – это отличный инструмент, который можно использовать для контроля целевого использования средств при кредитовании на инвестиционные цели. Сейчас банковское сопровождение у нас применяется во многих кредитных сделках. Это даёт возможность контролировать не только заёмщика, но и всех участников по цепочке при реализации крупного инвестиционного проекта. Тем самым мы снижаем риски и предоставляем заёмщику абсолютно бесплатный инструмент для контроля за целевым использованием средств в проекте, финансируемом банком. Инвестор же может следить за всеми денежными потоками, управляя ими в своих интересах.





**– Какие уникальные предложения разработаны банком по работе с клиентом, находящимся на БСК?**

– Мы заинтересованы в том, чтобы клиенты, открывшие у нас счета, не ушли от нас после того, как контракт закончился. Именно поэтому мы и разработали особые подходы, чтобы клиенты могли пользоваться нашими кредитными и расчётными продуктами, услугами электронной торговой площадки, лизингом, факторингом и т. д. Суть особых подходов – упрощение для наших клиентов процедур, действующих внутри банка, для получения этих продуктов.

**– Газпромбанк опережает другие банки по развитию цифровых сервисов, которые получает клиент при банковском сопровождении. Расскажите про ваш сервис «Интерактивная отчётность»: какие возможности он даёт клиенту?**

– «Интерактивная отчётность» – сервис, разработанный для наших клиентов, находящихся на банковском сопровождении.

Ещё в 2015-2017 годах все отчёты заказчику предоставлялись в бумажном виде. И когда я подписывал отчёт в тысячу страниц, то понимал, что его никто не станет читать! Мы поставили перед собой задачу сделать современный вариант, отображающий онлайн всю информацию, которая генерируется банком в ходе банковского сопровождения: это информация о движении денежных средств, об обособляющих документах, юридических лицах, участвующих в реализации проекта. И мы создали такой сервис, он называется «Интерактивная отчётность», и сегодня им пользуется всё большее количество наших клиентов.

Кроме того, в системе хранится библиотека договоров, все документы, от начала до конца, доступны по одному нажатия кнопки. Заказчик может формировать любые аналитические отчёты сам либо поставить такую задачу банку. Причём внутри сервиса есть ряд принципиально новых инструментов, например отчёт о динамике цены, который показывает стоимость позиции в номенклатуре поставки по всей цепочке, начиная от производителя.

В прошлом году мы запустили сервис «Риски бизнеса». Он позволяет проверять благонадежность контрагентов, используя для этого как открытые источники, так и внутренние системы банка.

**– Планируется ли запуск каких-либо новых сервисов?**

– Планов очень много: мы развиваем интерактивную отчётность, опираясь на те задачи, которые ставят перед нами клиенты. В третьем квартале этого года заработает мобильное приложение. Всю

информацию об исполнении проекта можно будет увидеть на экране планшета или телефона. Кроме того, мы работаем над новыми аналитическими инструментами. Будем показывать не только деньги, но и физическое исполнение работ к привязке к условиям договоров, формируя в системе полную картину исполнения контракта.

**– Если банковское сопровождение контрактов как услуга Газпромбанком предоставляется бесплатно, в чём тогда выгода банка? Какие возможности даёт ему сопровождение контрактов?**

– Самое важное, что даёт банковское сопровождение контрактов – привлечение клиентов в банк. По одному проекту могут быть открыты сотни счетов, и каждому из этих клиентов можно предлагать весь спектр банковских продуктов. Кроме того, банк контролирует денежный поток, который находится в банке и генерирует доход. Все эти факторы позволяют не брать оплату за банковское сопровождение контрактов.

**– Как на услугу банковского сопровождения повлияла эпидемиологическая ситуация в стране? И как вам удалось добиться в этих непростых услови-**

**ях двукратного увеличения объёма контрактов на банковском сопровождении, привлечь новых клиентов?**

– Пандемия очень сильно подстегнула популярность банковского сопровождения! Денег у инвесторов стало меньше, контроль над ними им требовался более жёсткий. Мы разработали несколько новых сервисов и серьёзно увеличили портфель контрактов. И убедились: чем острее ситуация в экономике, тем востребованнее банковское сопровождение!

**– Какие тенденции вы наблюдаете в сфере банковского сопровождения в 2021 году и какие планы с этим связываете?**

– Мы видим стремительный рост популярности продукта, у нас всё больше клиентов, надеемся, что и дальше будем развиваться в этом направлении. В скором времени предложим рынку несколько новых сервисов и инструментов.

В деловом мире уже практически все знают, что такое банковское сопровождение контрактов. Многие ощутили плюсы этого инструмента – чем дальше, тем активнее его используют, к общему благу!

Беседовала  
Елена Александрова







## Oleg Melnikov, Gazprombank: contracts banking support - reliable protection of an investor!"

Ensuring transparency in the financial flows at a fulfilment of contractual obligations is an urgent necessity of nowadays. While in the «rich» times some investors could still maintain control over these processes in the old-fashioned way, the corona crisis forced literally all representatives of business to concentrate on the economic efficiency of each operation in the implementation of projects. Oleg Melnikov, Executive Vice-President and Head of Banking Support for Contracts Department, told us how to achieve full transparency of financial flows within projects and thus minimize own risks.

*– Mr. Melnikov, what business tasks can be solved by contracts banking support?*

– Contracts banking support allows to monitor the use of the budget allocated to a certain project by all the contractors, and to ensure that the money reaches the final effectors. In such a way, the service protects the investment and funds of government clients and corporate customers. Often our clients have a serious task – they need to implement an investment project or execute a state contract. The larger is the project and the more actors are involved in its implementation – the more difficult is it to control the financial execution: it is important that the allocated budget is directed exclusively to the project and not to other purposes. Contracts banking support helps to resolve this issue. Gazprombank's service includes a system of convenient

analytical tools. They allow to control the flow of funds thus ensuring successful completion of projects implemented by our clients, to optimize pricing, advance pricing policy, to provide clients with all the information on the supply chain, thus eliminating unnecessary intermediaries. This means that banking support today is a highly demanded project management tool which allows our customers to monitor online every rouble that is spent.

*– Is there high demand for this service right now?*

– The demand is growing all the time. Today we support over 6,000 contracts in various sectors of the economy, with a total value of 6.5 trillion roubles. In 2020 alone, Gazprombank's portfolio of bank-supported contracts almost doubled. During this period, our technologies made it possible to prevent the misuse of 295 billion roubles in the interests of our customers – investors and project owners.

*– How does contracts banking support work in practice?*

– We open a separate account for the general contractor, which is used for a specific project. The same accounts are opened throughout the chain, up to the final effector of the work or the supplier of equipment and materials. Thereby we segregate the financial flow for a specific project or contract, and it becomes impossible to work “into a blend pool”: in this way contractors cannot divert funds received during the implementation of a given contract to cover previous losses or costs incurred on other contracts.

A separate account has a specific mode of operation: certain types of transactions are forbidden. An owner of the contract can still see all the accounts and transactions, and the level of his or her involvement in the process of projects banking support can be flexibly adjusted.

*– Contracts banking support is in demand both by public and private clients. What is the structure of the project portfolio?*

– Now state projects account for only a fifth of our portfolio, and 80% are projects of corporate clients. For the first time contracts banking support was introduced as an experimental measure in several state and construction projects. In 2009, banks started to support the construction of several motorways and the construction of the Mariinsky Theatre in St. Petersburg. Then the law on public procurement introduced an article dedicated to contracts banking support, and subsequently regulations were introduced at the federal level, and by all the constituent entities and municipalities.

Gradually, a banking support market developed in the country. The banks began to develop technology to control the use





limitation is the legislation of the country in which the project is being implemented. But we have not yet encountered a situation in which the legislation would interfere with the banking support. Today we have signed agreements with banks of Azerbaijan and have big plans of working with banks of Uzbekistan and Kazakhstan as well as with banks of countries outside the CIS.

**– Is it true that today banking support is widely used to regulate the risks of Gazprombank itself?**

– It is often said: if you want to introduce something new, start with yourself! We have a special approach to credit transactions at our bank. That is why we quickly realized that contract banking support is an excellent tool that can be used to control the purposeful use of funds in investment projects. Now we use banking support in many of our credit transactions. It enables us to control not only the borrower but also all the participants in a large investment project. This allows us to reduce risks and provides the borrower with an absolutely free tool for controlling the use of funds in the project financed by the bank. The investor, on the other hand, can monitor all financial flows and manage them in his or her own interest.

**– What unique offers has the bank developed to deal with clients who have chosen contracts banking support?**

– We are interested in ensuring that the clients who have opened accounts with us don't leave us after the contract has ended. That is why we have developed special approaches so that clients can use our credit and calculation products, electronic trade platform services, leasing, factoring, etc. The essence is to simplify procedures that exist within the bank for our clients to obtain these products.

**– Gazprombank is ahead of other banks in the development of digital services which**

of funds. The technology also attracted attention of private business: companies started actively using it in projects which they implemented as part of their own investment programmes. Today, banking support in such projects is even more widespread than in the execution of state contracts. Thus, since 2016, the structure of the portfolio of bank-supported contracts has undergone significant changes.

**– Today we are particularly interested in the protection of commercial investment projects. How can an investor be protected with the help of contracts banking support, and what advantages do they receive?**

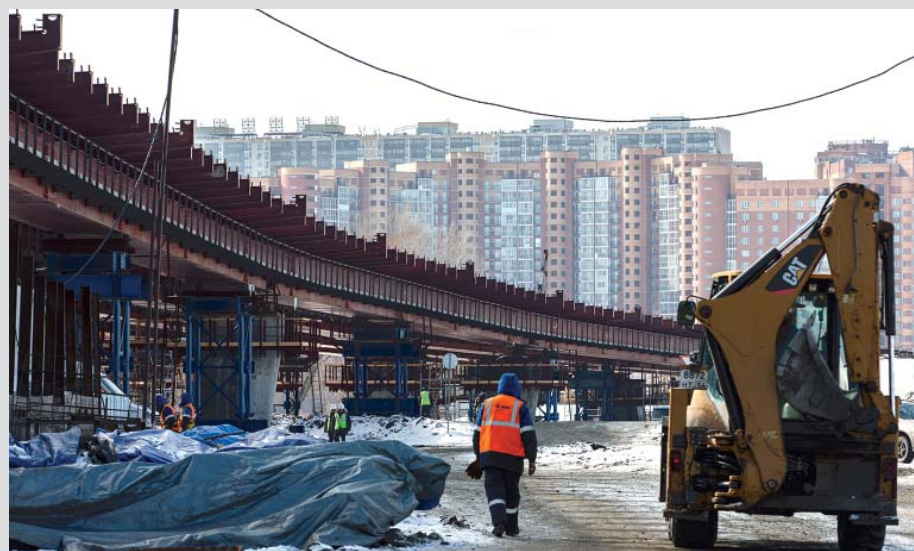
– Contracts banking support allows financial flows to be allocated in such a way that the project funds are spent only for the purposes that have been approved. Therefore, an investor or a client can monitor the entire financial picture of a project online from his or her workplace and see exactly where the money invested has gone. He or she can track pricing within projects and compare the cost of goods and services in the contracts which participants conclude with each other, to monitor payment for work done in connection with the stage of completion of the project, cost estimates and the project budget. This gives the investor the most important thing – transparency of cash flows at all levels. The investor can manage the budget of the project more efficiently and with better quality, and be assured that the project will be brought to a successful completion and commissioning, with reduced risks, including those of a tax nature. Today, this is ensured by the use of digital tools, which investors make active use of.

I would like to note that in 2019 Gazprombank developed a model of cross-border contracts banking support and has already successfully applied it in the

implementation of projects in Belarus and Serbia.

**– Tell us more about this experience. What are the special features of the cross-border contracts banking support model?**

– When we worked on our technology, we expected it to be applicable only in Russia, not outside the country. But one of our customers challenged us to control the use of funds in a project implemented abroad. We pondered over whether it would be difficult to do it. And we have found a solution. Today we support several foreign projects: in Serbia, Bulgaria and Belarus. A distinctive feature of cross-border contracts banking support is that separate accounts are opened not in Gazprombank, but in a partner bank in the country of project implementation. We integrate with the partner bank's information system, track which payment orders have arrived there and then indicate whether they can be executed or not. In other words, we provide a client with our standard service to the same extent as we do in Russia. The only





*clients receive during banking support. Tell us about the Interactive Reporting service: what opportunities does it offer the client?*

– Interactive Reporting is a service developed for our clients on banking support.

Back in 2015–2017, all reports to the customer were provided in paper form. And when I signed a report of a thousand pages, I realized that no one would read it! We set ourselves the task of making a modern version which displays online all the information generated by the bank in the course of banking support: information on financial flows, supporting documents, legal entities involved in the implementation of the project. Thus, we have created such a service- “Interactive Reporting” is being used today by a growing number of our clients.

Moreover, the system contains a pool of contracts; all documents, from beginning to end, are available at the push of a button. The client may generate any analytical reports independently or assign such task to the bank. The service also includes a number of fundamentally new tools, such as a report on the price dynamics, which shows the cost of a position in the supply nomenclature along the entire chain, starting from the manufacturer.

Last year we launched the Business Risks service. It allows us to check the reliability of counterparties using both open sources and the internal systems of the bank.

*– Do you plan to launch any new services?*

– There are a lot of plans: we develop interactive reporting on the basis of the tasks set by our clients. In the third quarter of this year, we will launch a mobile application. All the information on project performance will be available on the screen of a tablet or a mobile phone. In addition, we are working on new analytical tools. We will show not only the funds, but also the physical performance of works in connection with the terms of contracts, thus forming a complete picture of contract performance in the system.

*– If Gazprombank provides contracts banking support as a free-of-charge service, which is the benefit for the bank and what opportunities does contracts banking support give it?*

– The most important thing about contracts banking support is attracting clients to the bank. Hundreds of accounts can be opened for one project – each of these clients can be offered a full range of banking products. In addition, the bank controls the cash flow within the bank and generates revenue. All these factors make it possible not to take a payment for the provision of contracts banking support.

*– How has the epidemiological situation*

*in the country influenced the banking support service? And how have you managed to achieve a twofold increase in the volume of banking contracts in these challenging conditions, and attract new clients?*

– The epidemic has really boosted the popularity of contracts banking support! Investors had less money, and they needed tighter control over it. We developed several new services and significantly increased our portfolio of contracts. We have also become convinced that the worse is the economic situation, the more demanded is contracts banking support!

*– What tendencies do you see in the banking sector in 2021, and what plans do you have in this connection?*

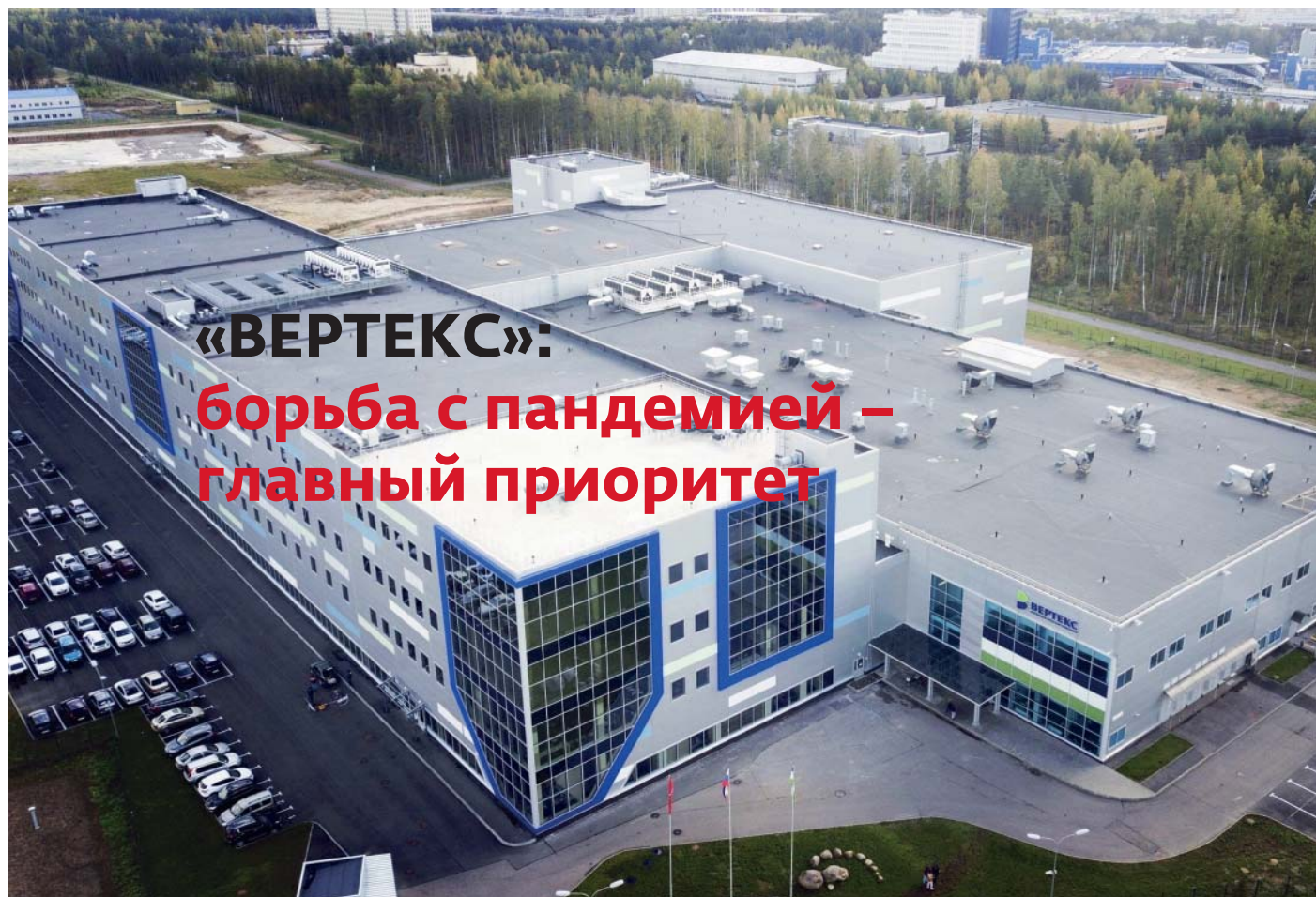
– We can see a rapid increase in the popularity of the product, we have more clients, we hope that we will continue to develop in this direction. In the near future we will offer the market several new services and tools.

Almost everyone in the business world already knows what contracts banking support is. Many have already appreciated the benefits of this tool, and the further along we go, the more it is used – for the common good!

**Prepared by Elena Alexandrova**







## «ВЕРТЕКС»: борьба с пандемией – главный приоритет

**В** 2020 году фармпроизводитель «ВЕРТЕКС» обеспечил пятикратный рост объема производства антибиотиков, которые входят в схемы лечения бактериальных осложнений на фоне COVID-19 в рекомендациях Минздрава. Для компании стало ключевой задачей внести свой вклад в обеспечение потребности системы здравоохранения, миллионов пациентов остро социально значимой продукцией в пандемию.

Фармпроизводитель увеличил объем выпуска ЛП с действующими веществами азитромицин, левофлоксацин, кларитромицин на 503 % в 2020 году в сравнении с 2019-м. Это позволило компании занять первое место по доле рынка среди российских производителей антибиотиков, которые рекомендованы Минздравом для лечения бактериальных осложнений на фоне COVID-19 (в стоимостном выражении, источник данных – AlphaRM, I-III кв. 2020 г.).

В 2020 году общий объем производства фармацевтической компании «ВЕРТЕКС» вырос на 36 % и составил 120 млн упаковок продукции. Из них более 114 млн упаковок приходится на лекарства, что на 40 % больше, чем в 2019-м. Выручка компании выросла аналогично, почти на 36 % по сравнению с 2019 годом. Объем продаж лекарств увеличился на 40 %. Это максимальные показатели годового прироста объема производства и оборота компании за пять лет. Их удалось достигнуть благодаря вкладу фармпроизводите-

ля в обеспечение национальной системы здравоохранения крайне востребованными в период пандемии COVID-19 лекарствами.

Ранее прирост выручки в объеме 36 % «ВЕРТЕКС» продемонстрировал в 2015 году: тогда была открыта первая очередь инновационно-производственного комплекса компании в Петербурге. С тех пор положительная динамика составляет свыше 30 % ежегодно. С 2015 года выручка компании выросла более чем вчетверо.

### ● ДИНАМИКА ЛИДЕРСТВА

Как следствие, «ВЕРТЕКС» занял первое место по приросту продаж в розничных ценах и натуральном выражении в аптеках РФ в топ-20 фармпроизводителей в 2020 году: по стоимостному объему (+49,6 %, +5 строчек), в упаковках (+35,2 %, +7 строчек). Такие показатели по коммерческому сегменту представила аналитическая компания фармрынка DSM Group в годовом отчете.

В пятёрке российских участников рынка в топ-20 фармпроизводителей «ВЕРТЕКС» также единственная компания из Петербурга. Остальные 15 игроков этого рейтинга представлены на российском фармрынке иностранными компаниями. «В двадцатку лидеров в 2020 году попал только один новый игрок – отечественная компания «ВЕРТЕКС» (+5 строчек)», – говорится в отчете DSM Group.

По данным аналитиков компании, это результат увеличения спроса на антибиотик-азалид с действующим веществом азитромицин (+188,3 % в стоимостном выражении, +176 % в упаковках), антигипертензивный препарат с действующим веществом лозартан (+167 % в стоимостном выражении, +148,9 % в упаковках), а также противомикробное средство фторхинолон с действующим веществом левофлоксацин (+126,1 % в стоимостном выражении) и АПФ-ингибитор с действующим веществом лизиноприл (+104,6 % в упаковках).



## ● АНТИCOVID

Объём продаж препаратов компании для лечения осложнений на фоне коронавирусной инфекции в прошлом году вырос почти в четыре раза. Для увеличения объёма выпуска «антиковидных» антибиотиков пришлось изменить много процессов, расширить штат производства на 10 %, увеличить количество линий, дополнительно оснастить оборудование, закупить сырьё и материалы сверх запланированного бюджета и т. д. Всё это было сделано при сохранении бесперебойной работы компании даже в самые сложные эпидемиологические периоды.

«Как фармпроизводитель социально значимой продукции в условиях пандемии «ВЕРТЕКС» не мог закрыть производство и должен был обеспечить такой режим работы, чтобы свести к нулю риски массового заражения на заводе и продолжать выпуск продукции. Помощь в обеспечении системы здравоохранения необходимыми в эпидемию препаратами стала для компании приоритетной задачей», – рассказывает генеральный директор АО «ВЕРТЕКС» Георгий Побелянский. В результате удалось повысить финансовую устойчивость компании и в запланированный срок, 1 июля прошлого года, запустить обязательную в РФ маркировку всего ассортимента лекарств штрихкодами Data Matrix.

## ● КУРС НА УСТОЙЧИВОСТЬ

Налоговые отчисления производителя в 2020 году превысили 1,6 млрд рублей в федеральный и региональный бюджеты, что на 55 % больше, чем годом ранее. В упаковках объём продаж компании в 2020-м превзошёл показатель в 110 млн, из них около 105 млн лекарств: это почти на 30 % больше, чем в 2019 году.

В годовом исследовании DSM Group приводится, что в 2020 году на российском фармрынке присутствовало более 1100 игроков. Суммарно на топ-20 из них, включая «ВЕРТЕКС», приходится 53,2 % стоимостного объёма продаж лекарств.

Компания не останавливала проекты по разработке и выводу новых продуктов на рынок. В частности, был запущен пятый в портфеле компании вид оригинальных комбинированных препаратов – для устранения симптомов гриппа и ОРВИ «Дуоколд» (шесть продуктов; оригинальные комбинированные препараты не имеют аналогов на российском рынке, «ВЕРТЕКС» сам их разрабатывает). Кроме этого, компания вывела на рынок серию косметических средств по уходу за волосами для продажи в сегменте FMCG – ALERANA Pharma Care (девять продуктов), а также другие виды продукции. Количество позиций продукции в портфеле фармпроизводителя выросло в 2020 году



### Справка

- Фармацевтическая компания «ВЕРТЕКС» основана в 1999 году в Санкт-Петербурге, в 2003-м она запустила производство;
- с 2020 года компания включена в перечни системообразующих предприятий Санкт-Петербурга и России;

до более 300 наименований, из них свыше 220 – это лекарства; остальные продукты – косметические средства и БАД.

## ● ФАРМКОМПЛЕКС

Обеспечить запланированный объём производства лекарств, а также увеличить выпуск востребованных в пандемию антибиотиков удалось благодаря мощностям инновационно-производственного комплекса компании.

«ВЕРТЕКС» стал резидентом ОЭЗ «Санкт-Петербург» в 2010 году, в 2012-м начал работу по проектированию объекта, а в 2013-м вышел на строительную площадку на территории участка «Новоорловская» особой экономической зоны. Первую очередь фармкомплекса компания запустила в 2015 году. Площадь здания – около 21 тыс. м<sup>2</sup>. Вторая и третья очереди начали строиться в 2018 году и были введены в эксплуатацию в 2019-м, их площади – около 7,3 и более 28 тыс. м<sup>2</sup> соответственно.

## ● ОТКРЫТЫЕ ГРАНИЦЫ

Компания укрепляет позиции на рынке не только в РФ, но и за пределами страны, главным образом в СНГ. На данный момент продукция косметических брендов, помимо России, представлена в Казахстане, Беларуси, Киргизии, Монголии. Оригинальный комбинированный лекарственный препарат для применения в гинекологии – в Армении и Монголии, разные виды лекарств – в Таджикистане. В последний они поставляются через экспортёров. Основной объём отгрузок продукции фармпроизводителя для внешних рынков приходится на Казахстан, Беларусь и Таджикистан. В апреле 2021 года «ВЕРТЕКС» начал прямые поставки продукции косметических брендов в новую для своего присутствия на рынке страну: Узбекистан.

- ~320 позиций продукции в портфеле, из них более 230 лекарств, остальные продукты – косметические средства и БАД собственных брендов;

- 65+ тысяч аптек предлагают продукцию компании в России, а также в Беларуси, Казахстане, Киргизии, Монголии и Армении;

- Помимо широкого ассортимента лекарств (брендовых и дженерических), косметических средств и БАД «ВЕРТЕКС» производит оригинальные комбинированные лекарства для применения в гинекологии, дерматологии, кардиологии, оториноларингологии и препараты для устранения симптомов ОРВИ и гриппа. Они не имеют аналогов на российском рынке.

Сайт компании: <https://vertex.spb.ru/>

## ● ДО И ПОСЛЕ

В этом году «ВЕРТЕКС» отметит 22 года с даты основания и 18-летие с запуска производства. К примеру, ещё в 2012 году у компании было всего два небольших цеха по выпуску лекарственных и косметических средств. За прошедшие годы был построен инновационно-производственный комплекс площадью 56,5 тыс. м<sup>2</sup>. Сегодня у фармпроизводителя в общей сложности шесть цехов с 29 производственными линиями на двух площадках. На старте своей работы компания выпускала более 20 позиций продукции, сейчас в её портфеле их около 320. В 2003 году в компании работало до 40 сотрудников, сейчас – свыше 1700 человек.





## **WERTEKS:** **fighting the pandemic** **is a top priority**

**T**he pharmaceutical manufacturer WERTEKS, has ensured a five-fold increase in the production of antibiotics which are included in the treatment regimens for bacterial complications against COVID-19 in the recommendations of the Ministry of Health, 2020. The key challenge for the company was to contribute to meeting the needs of the healthcare system, for the millions of patients are provided with acutely socially relevant products during the pandemic.

The manufacturer has increased production of drugs with the active ingredients: azithromycin, levofloxacin, clarithromycin by 503 % in 2020 compared to 2019. This allowed the company to rank first in terms of market share among Russian manufacturers of antibiotics recommended by the Ministry of Health for treatment of COVID-19 bacterial complications (in monetary terms, data source - AlphaRM, Q1-Q3 2020).

In 2020, the total production of the pharmaceutical company WERTEKS increased by 36 % to 120 million product packages. More than 114 million packages of them were pharmaceuticals, which was 40 % more than in 2019. The revenue of the company grew in a similar way, by almost 36 % compared to 2019. The volume of sales of pharmaceuticals increased by 40 %. These were the highest annual growth figures for the production volume and turnover of the company in five years. This was achieved thanks to the contribution of the manufacturer in providing the national health system with the highly sought-after medicines during the COVID-19 pandemic.

Previously, WERTEKS demonstrated 36 % revenue growth in 2015, when the first phase of the company's innovative production complex in St. Petersburg was

launched. Since then, the positive growth rate has been more than 30 % annually. The revenue of the company has more than quadrupled since 2015.

### ● DYNAMICS OF LEADERSHIP

As a result, WERTEKS ranked first by sales growth in retail prices and in-kind terms in pharmacies of the Russian Federation in top-20 pharma manufacturers in 2020: in monetary terms (+49.6 %, +5 ranks); in units (+35.2 %, +7 ranks). These indicators for commercial segment were presented by DSM Group analytical company in its annual report.

WERTEKS is also the only company from St. Petersburg in the top five Russian market players of the top 20 pharma manufacturers. The other 15 players of this ranking are represented on the Russian pharmaceutical market by foreign companies. "Only one new player fell in top twenty in 2020 - domestic company WERTEKS (+5 ranks)", - is said in DSM Group report.

According to the analysts of the company, this is the result of increased demand for the antibiotic azalide with the active substance azithromycin (+188.3 % in monetary terms, +176 % in units), the antihypertensive medicine with the active substance losartan

(+167 % in monetary terms, +148.9 % in units), and an antimicrobial agent - fluoroquinolone with the active substance levofloxacin (+126.1 % in monetary terms), and ACE inhibitor with the active substance lisinopril (+104.6 % in units).

### ● ANTI-COVID

The sales volume of the medications for the treatment of complications of coronavirus infection almost quadrupled last year. In order to increase the production volume of "anti-COVID" antibiotics, many processes had to be changed, production staff had to be expanded by 10 %, the number of lines had to be increased, equipment had to be additionally fitted, raw materials and supplies had to be purchased over and above the planned budget, etc. All this was done while maintaining smooth operation of the company even in the most difficult epidemiological periods.

"As a manufacturer of socially important products during the pandemic, WERTEKS could not terminate production and had to ensure such an operating mode that the risks of mass contamination at the plant would be reduced to zero and production would continue. The assistance



in providing the healthcare system with the necessary preparations during the epidemic was the priority task for the company”, - says Georgy Pobelyansky, CEO of WERTEKS JSC. Consequently, the company has managed to improve its financial stability and within the planned deadline starting from July 1 last year to launch the mandatory Data Matrix barcode labeling of the entire range of medicines in the Russian Federation.

### ● A COURSE TOWARDS SUSTAINABILITY

The manufacturer's tax payments in 2020 exceeded 1.6 billion roubles to the federal and regional budgets, which is 55 % more than the year before. In terms of units, the company's sales in 2020 surpassed 110 million packages, with around 105 million medicines- almost 30 % more than in 2019.

DSM Group's annual survey states that there were more than 1,100 players on the Russian pharmaceutical market in 2020. The top 20 of them, including WERTEKS, accounts for 53.2 % of the total value of drug sales.

The company did not stop projects on development and launching of new products on the market. In particular, the fifth type of the original combined products in the company's portfolio - for treatment of flu and ARVI symptoms, was launched. Besides that, the company has launched a series of hair care products for sale in FMCG segment - ALERANA Pharma Care (9 products), and other types of products. The number of product positions in the portfolio of the pharmaceutical manufacturer increased to over 300 items in 2020, of which over 220 are medicines; the rest of the products are cosmetics and dietary supplements.

### ● PHARMACEUTICAL COMPLEX

The capacity of the innovative production complex of the company made it possible to ensure the planned volume of drug production, as well as to increase the output of antibiotics in demand during the pandemic.

WERTEKS became a resident of the Special Economic Zone «St. Petersburg» in 2010. Design work for the facility began in 2012. In 2013, WERTEKS entered the construction at the Novoorlovskaya site of the Special Economic Zone. The company launched the first stage of the pharmaceutical complex in 2015. The area of the building is about 21,000 m<sup>2</sup>. The second and third phases of construction were launched in 2018 and were commissioned in 2019, with areas of about 7,300 m<sup>2</sup> and more than 28,000 m<sup>2</sup>, respectively.



#### NOTE

• The pharmaceutical company WERTEKS was founded in 1999 in St Petersburg. In 2003, it launched its production.

• Since 2020 the enterprise is included in the lists of systemically important companies in St. Petersburg and Russia.

### ● THE OPEN BORDERS

The company strengthens its market position not only in Russia, but also outside the country, mainly in the CIS. At the moment the products of the cosmetics brands of the company, in addition to Russia, are represented in Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan and Mongolia. The original combined medicine for use in gynecology is represented in Armenia and Mongolia, various medicines – in Tajikistan. They are supplied to the latter by exporters. The bulk of shipments of the pharmaceutical manufacturer's products for foreign markets falls on Kazakhstan, Belarus and Tajikistan. In April 2021, WERTEKS began direct deliveries of cosmetics brands to Uzbekistan, a new country for its presence on the market.

• ~320 items in portfolio, including over 230 medicines; other products are cosmetics and dietary supplements of own brands.

• 65+ thousand pharmacies offer products of the company in Russia, as well as in Belarus, Kazakhstan, Kirgizia, Mongolia and Armenia.

• Besides the wide assortment of drugs (branded and generic), cosmetics and dietary supplements WERTEKS produces original combined drugs for application in gynecology, dermatology, cardiology, otorhinolaryngology as well as drugs for elimination of ARVI and flu symptoms. They have no analogues on the Russian market.

Company website: <https://vertex.spb.ru/>

### ● BEFORE AND AFTER

This year, WERTEKS celebrates 22 years since it was founded, and 18 years since it launched its production. Back in 2012, for example, the company had only two small workshops for the production of pharmaceuticals and cosmetics. Over the years, there was built an innovative production complex with an area of 56.5

thousand m<sup>2</sup>. Today the pharmaceutical manufacturer has six workshops with a total of 29 production lines at two sites. At the beginning of its work the company produced more than 20 items of products, now its portfolio has about 320 of them. In 2003, the company employed up to 40 employees, and now it employs over 1700 people.



## ОЭЗ ППТ «Липецк»:

# «МЫ СТАРАЕМСЯ НЕ КОРМИТЬ ИНВЕСТОРОВ ОБЕЩАНИЯМИ, А ДАВАТЬ РЕАЛЬНУЮ ПЛОЩАДКУ С ПОЛНЫМ КОМПЛЕКСОМ УСЛУГ»

ОЭЗ ППТ «Липецк» – масштабный проект, являющийся частью общегосударственной инициативы по созданию новых точек роста экономики и стимулированию приоритетных отраслей. Он представляет собой продуманную систему поддержки инвестиций. Уникальные условия ведения бизнеса на территории ОЭЗ «Липецк» позволяют инвесторам достичь 30% снижения издержек.

без которых практически невозможно конкурировать на современном рынке продовольствия. Важный аспект: Липецкая область находится в центре сельскохозяйственного макрорегиона, где производится половина всего объёма сахарной свёклы в России и порядка 20% пшеницы.

Работа по строительству инфраструктурных объектов ведётся в ОЭЗ ППТ «Липецк» на опережение. В 2018 году завершено благоустройство Грязинского участка ОЭЗ ППТ «Липецк». На сегодняшний день это полностью завершённый инфраструктурный объект с коммуникациями, дорогами, таможенным постом. На территории Грязинского участка функционирует ЦУС – центр управления сетями, позволяющий операторам в онлайн-режиме фиксировать любые повреждения сетей и устранять их в оперативном порядке. Уникальность ЦУС заключается ещё и в том, что там фиксируются сбои в обеспечении ресурсами или аварийные ситуации и Елецкого участка, который находится в более чем 100 км от Грязинского.



Сегодня ОЭЗ «Липецк» входит в список самых эффективных промышленных площадок России. В особой экономической зоне зарегистрировано 66 резидентов с объёмом заявленных инвестиций 163 млрд руб. Это компании из 15 стран мира. Наибольшее количество инвестиций приходится в металлургию, сельское хозяйство, пищевую промышленность.

Промышленная площадка ОЭЗ ППТ «Липецк» размещается на двух территориях: это Грязинская – на площади 1024 га, она активно работает с 2006 года и на сегодняшний день заполнена участками резидентов на 80%, а также Елецкая – на площади 1274 га, созданная в 2016 году с целью формирования сельскохозяйственного кластера, который станет базой для «приземления» в России новейших технологий, импортозамещения продуктов обработки семян,





#### ЕЛЕЦКИЙ УЧАСТОК ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК» – ЦЕНТР СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАКРОРЕГИОНА

Успех Елецкого участка ОЭЗ «Липецк» определён прежде всего выгодным месторасположением. Близость к трассе М4 позволяет построить производство буквально с видом из окна на федеральную трассу. В 2020 году резидентами Елецкого участка ОЭЗ «Липецк» стал ряд крупных компаний: ООО «Байер Елец Продакшн», АО «АСК», АО «Август», ООО «Логистика Сервис Центр», ООО «ЮНИОНСПЕД», ООО «Елецкипагро». На старт проектных работ уже вышло ООО «Байер Елец Продакшн». В настоящее время в процессе строительства – предприятия ООО «Семенной завод КВС», ООО «Сингента Продакшн», АО «АСК». Только на Елецком участке ОЭЗ «Липецк» создано более 230 рабочих мест за 2020 год.

Подготовка кадров – важный аспект взаимодействия ОЭЗ «Липецк» и Елецкого государственного университета имени И. А. Бунина. По сути, ЕГУ стал кузницей кадров для резидентов Елецкого участка ОЭЗ

«Липецк». К 2024 году планируется подготовка порядка 275 специалистов высокого уровня в соответствии с требованиями производителей Елецкого участка.

На сегодняшний день ведётся активное строительство второй очереди площадки. Введено в эксплуатацию более 4 км дорог с твёрдым покрытием, осуществляется строительство следующего этапа, в рамках которого будет введено ещё более 3,3 км дорог. К концу II квартала 2021 года планируется завершение строительства дороги, соединяющей трассу М4 с городом Ельцом, в непосредственной близости с Елецким участком. Данной территорией уже заинтересованы как инвесторы из России, так и компании с мировым именем, с которыми ведутся переговоры.

#### КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ – ОСНОВА УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ РЕЗИДЕНТАМИ

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» – одна из первых промышленных пло-

щадок, появившихся в России. За 15 лет существования ОЭЗ неоднократно демонстрировала свою блестящую работу по ведению переговоров с потенциальными инвесторами и сопровождению уже действующих инвестиционных проектов.

Важным фактором работы является закрепление за каждым инвестором индивидуального менеджера, который курирует проект с первой встречи и в течение всего этапа функционирования. Инвестиционные менеджеры обладают колоссальным уровнем знаний, им помогают технические, юридические службы особой экономической зоны.

Весомый вклад во взаимодействие с инвестором вносит и руководство региона. Глава Липецкой области Игорь Артамонов, а также заместитель главы администрации региона Дмитрий Аверов, в том числе курирующий инвестиционную деятельность, привлечение в экономику Липецкой области государственных и прямых иностранных инвестиций, открыты для диалога с инвесторами, готовы идти навстречу при решении важных как для инвестора, так и для региона вопросов.

**ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – ВЕРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА!**



## Special economic zone “Lipetsk”:

Giving a real platform to investors instead of palming off with promises

**Special economic zone “Lipetsk” is a large project, making part of a national initiative to create new points of economic growth, as well as to stimulate priority industries. It represents a big well-thought-out investment support system, which allows investors to achieve 30% cost reduction because of the unique business conditions on the SEZ territory.**



To date, the special economic zone “Lipetsk” is in the list of the most advanced and efficient industrial parks in Russia: 66 resident companies with scope of investment of 163 billion rubles from 15 countries are registered on the site. The principal investment flow is conducted to metallurgy, agriculture and food industry.

SEZ “Lipetsk” industrial site is located on two municipal territories: Gryazi site – on an area of 1024 hectares is being developed since 2006 and currently filled with manufacturing projects by 80%, and the Elets site – created in 2016 to form an agricultural cluster on an area of 1274 hectares, where will be “landing” companies with the best latest technologies and that will substitute import of seed processing products, without which seems almost impossible to compete in the modern food market. It is worth noting, that Lipetsk region is in the center of agricultural macro-region, where half of all sugar beet in Russia and about 20% of wheat are produced.







Work on the construction of infrastructure facilities is ahead of schedule in SEZ “Lipetsk”. In 2018, the facilities development on the Gryazi site was finished: engineering, transport and customs infrastructure are completely available. In addition, on Gryazi site territory there is a NOC – network operation center that allows to conduct online monitoring, record damages and to eliminate them promptly. The unique operation center also records failures in supply of resources and emergencies on the Elets site, located more than 100 km away from the Gryazi site.

#### ELETS SITE OF THE SEZ “LIPETSK” – CENTER OF AGRICULTURAL MACRO-REGION

Success of the SEZ “Lipetsk” Elets site is determined, first of all, by its favorable location: the proximity to the M4 highway makes it possible to build production facilities with a view to the federal highway. In 2020 a number of such large companies as LLC “Bayer Elets Production”, JSC “ASC”, JSC “August”, LLC “Logistics Service Center”, LLC “UNIONSPED”, LLC “Eletskeepagro” became residents of the SEZ “Lipetsk” Elets

site. LLC “Bayer Elets Production” has already started design works. Other tenants – LLC “Seed plant KWS”, LLC “Syngenta Production”, JSC “ASK” – are currently in the process of construction. Over 230 jobs were created on the Elets site in 2020.

Personnel training is an important aspect of cooperation between SEZ “Lipetsk” and the Bunin Elets State University. In fact, the University has become the “talent factory” for the Elets area residents. By 2024 it is expected to train about 275 high level specialists, in accordance with the Elets residents’ requirements.

As of today, active construction of the second stage of the site is underway. More than 4 km of paved roads have been put into operation, and soon another 3.3 km will be introduced. By the midyear of 2021 is to be finished the construction of the road connecting the M4 highway with the city of Elets, in close proximity to the Elets site. Investors from Russia and internationally renowned companies are interested in this area.

#### QUALIFIED SPECIALISTS AS KEY TO SUCCESSFUL NEGOTIATIONS WITH POTENTIAL RESIDENTS

The special industrial economic zone “Lipetsk” is one of the first industrial areas to appear in Russia. Over 15 years the SEZ has repeatedly demonstrated its excellent work in negotiating with potential investors and supporting the existing investment projects.

An important factor of the work is the assignment to each investor of an individual manager, who supervises the project from the first meeting and throughout the whole stage of operation. Investment managers have a proper level of proficiency, they also are assisted by technical and legal services of the special economic zone management company.

A significant contribution to interaction with the investor is made by the regional administration. Igor Artamonov, the head of the Lipetsk region, as well as Dmitry Averov, the deputy head of the regional administration in charge of investment activity and attraction of state and foreign direct investments into the economy of the Lipetsk region, are open to dialogue with investors and are ready to meet the investors’ expectations when solving the issues important both for investors and for the region.

**LIPETSK REGION – THE RIGHT DIRECTION FOR YOUR BUSINESS!**





## «ТОЧИНВЕСТ»: ОТ МОНОПРЕДПРИЯТИЯ – В ЛИДЕРЫ РЫНКА

При движении по автомобильным трассам страны вы встречаете огромное количество металлических барьерных ограждений, которые обеспечивают безопасность в пути и ощущение защищённости в путешествии, в этом есть и заслуга группы компаний «ТОЧИНВЕСТ». Безопасность и комфорт участников дорожного движения являются её основной миссией и приоритетом. Наш собеседник – генеральный директор ГК «ТОЧИНВЕСТ» Илья Болотов.

**– Илья Сергеевич, давайте начнём так же, как в передаче «Что? Где? Когда?», только в другом порядке. «Где?» – понятно, в Рязани. «Когда?» – когда было образовано ваше предприятие, «Что?» – что оно выпускает?**

– Начну с того, что наши предприятия находятся не только в Рязани. ГК «ТОЧИНВЕСТ» – это заводы в западной и восточной частях России, 17 филиалов и представительств, восемь производственных складов и 1300 клиентов не только в нашей стране, но и в странах СНГ.

Постоянно расширяется и география продаж группы компаний, что позволяет нам принимать участие в реализации общенациональных проектов в сфере дорожного строительства по всей стране и за рубежом.

Свою историю ГК «ТОЧИНВЕСТ» ведёт с 1976 года, когда был организован опытно-экспериментальный завод «Рязточприбор». А в январе 1999 года на базе этого завода путём акционирования было образовано ЗАО «ТОЧИНВЕСТ», которое вошло в состав одного из крупнейших рязанских холдингов – ФПК «Инвест». Последующие за этим годы были годами развития: из монопредприятия с единственной линией по выпуску барьерного ограждения мы преодолели путь до одного из лидеров рынка строительных металлоконструкций в России. Сегодня группа компаний «ТОЧИНВЕСТ» работает в сфере производства дорожных металлоконструкций и продукции дорожной инфраструктуры и объединяет семь производственных предприятий: АО «ТОЧИНВЕСТ», ООО «ТОЧИНВЕСТ ЦИНК», ООО «ТУБОРУС», ООО «ТОЧИНВЕСТ УСТАНОВКА», ООО «ТОЧИНВЕСТ-ШЗМК», ООО «ТОЧИНВЕСТ-СТРОЙ», ООО «МЕТАЛЛ-ИНВЕСТ».

**– Расскажите поподробнее о продукции вашей компании.**

– Линейка продукции ГК «ТОЧИНВЕСТ» включает в себя барьерные дорожные ограждения и ограждения для мостовых групп, комбинированные, тросовые, фронтальные и пешеходные ограждения, а также шумозащитные экраны, рамные металлические опоры, остановочные па-

вильоны, лестничные марши, решетчатый настил, опоры освещения и решетчатые опоры ЛЭП, металлические каркасы и конструкции ПГС, ригели жёстких поперечин и металлические опоры контактной сети, используемые при строительстве железных дорог, металлоконструкции жилых и производственных зданий и сооружений, ангаров и переходов, спиральновитые гофрированные трубы Spirel, подземные резервуары для воды...

Производственные мощности наших предприятий позволяют выпускать в год свыше 180 000 тонн металлоконструкций и осуществлять горячее цинкование металлоконструкций объёмом более 132 000 тонн.

**– Мощности – это замечательно, был бы спрос. Как сказалась на деятельности группы компаний ситуация с пандемией?**

– Конечно, связанное с пандемией замедление темпов экономического роста также оказало влияние на промышленное и гражданское строительство. Многие предприятия, выпускающие для этой отрасли металлоконструкции, оказались на грани банкротства, кому-то пришлось сократить свои инвестиционные программы. Но показатели ГК «ТОЧИНВЕСТ» в 2020 году оказались даже выше запланированных в бизнес-плане.

**– Неожиданно!..**

– Дело в том, что якорной отраслью для нашей группы компаний является дорожное строительство, а здесь кризисные тенденции были не столь заметны. Во-первых, потому, что бюджетное финансирование в этом направлении планируется на

Производственные мощности ГК «ТОЧИНВЕСТ» (тонн в год)

изготовление металлоконструкций различной сложности **180 000** горячее цинкование металлоконструкций **132 000**

Выручка ГК «ТОЧИНВЕСТ» (млрд руб)



несколько лет вперёд, а во-вторых – благодаря реализации национальных проектов, связанных с развитием инфраструктуры.

**– Производственные мощности, техника – это всё хорошо. Но на них кто-то должен работать. Расскажите о коллективе.**

– Да, производственное оборудование – это лишь половина успеха. Самое важное – люди, их знания и опыт. Ведь в процессе работы коллективу приходится ежедневно сталкиваться не только с рутинной – привычными операционными задачами, но и с новыми, подчас очень сложными вопросами, в первую очередь связанными с высокой конкуренцией на рынке, с особенностью и условиями сделки, с логистическими и производственными проблемами.

С уверенностью могу сказать, что достигнутые результаты стали возможны лишь вследствие сплоченной работы всей команды нашей компании. Именно благодаря коллективу ГК «ТОЧИНВЕСТ» сегодня — это динамично развивающееся предприятие, продукция которого представлена почти во всех регионах РФ.

**Подробнее о ГК «ТОЧИНВЕСТ» читайте на официальном сайте компании:**  
<http://tochinvest.ru/>





# TOCHINVEST: FROM A MONO-ENTERPRISE TO THE MARKET LEADER

When you drive along the highways of Russia, you see a great number of metal safety barriers which provide safety on the road and a feeling of protection on the journey, all this to the credit of the TOCHINVEST group of companies. Safety and comfort of road users remain its main mission and priority. We speak to Ilya Bolotov, CEO of TOCHINVEST group of companies.



*– Mr. Bolotov, let's start like in the What? Where? When? intellectual TV show, but in a different order. "Where?" – well, we know, in Ryazan. "When?" – when was your company founded? "What?" – what does it produce?*

– Let me start by saying that our enterprises are located not just in Ryazan. TOCHINVEST Group has plants in the Western and Eastern parts of Russia, 17 branches and representative offices, eight production warehouses and 1300 customers not only in Russia, but also in CIS.

The sales geography of the group of companies is constantly expanding, which allows us to participate in the implementation of nationwide projects in road construction all over the country and abroad.

The history of TOCHINVEST Group dates back to 1976. There is even an exact date of its "birth" – April, 14, when, in accordance with the order of the Ministry of consumer services of the RSFSR № 150, there was organized a pilot plant Ryaztochpribor. In January 1999, by corporatization, TOCHINVEST JSC was established on the basis of this plant. The plant became a part of one of the major Ryazan holdings – FPK Invest. The years which followed were the years of rapid development: from a mono-enterprise with a single production line of barrier fencing, we have worked our way up to becoming one of the market leaders in the field of steel construction in Russia. Today, TOCHINVEST GROUP is engaged in manufacturing of road structures and road infrastructure products and includes seven manufacturing enterprises: TOCHINVEST, TOCHINVEST ZINK LLC, TUBORUS LLC, TOCHINVEST USTANOVKA LLC, TOCHINVEST-SZMK LLC, TOCHINVEST-STROY LLC, METAL-INVEST LLC.

*– Tell us more about your products.*

– Production range of TOCHINVEST includes road barriers and fences for bridges. Besides, we offer combined barriers,

cable barriers, frontal and pedestrian fences, sound insulation panels, framed metal supports, stop pavilions, staircase walkways, lattice decking, lighting poles and lattice poles for power transmission lines, metal frameworks, industrial and civil constructions, rigid crossbars and metal supports for contact networks used in railway construction, metal structures for residential and industrial buildings and constructions, hangars and gangways, spiral corrugated pipes, underground water reservoirs...

Annual production capacity of our plants allows us to produce over 180,000 tons of steel structures and hot-dip galvanize over 132,000 tons of steel structures.

*– High capacities are great, as long as there is demand. How has the pandemic situation influenced the group of companies?*

– Of course, the economic slowdown associated with the pandemic has also had an impact on industrial and civil engineering. Many companies producing steel structures for this sector are on the verge of bankruptcy. Some of them had to scale down their investment programs. But the performance of TOCHINVEST Group in 2020 turned out to be even higher than it was designed by the business plan.

*– Unexpectedly!*

– The fact is that road construction is the anchor industry for our group of companies, and here the recessionary tendencies were not so evident. Firstly, because budget financing in this area is planned for several years ahead, and secondly, due to the implementation of national projects related to infrastructure development.

*– Production capacities, machinery – all this is good. But someone has to work on them. Tell us about the team.*

– Yes, production equipment is only half of the success. What matters most

is the people, their knowledge and experience. After all, in the course of their work, the team has to deal on a daily basis not only with routine – usual operational tasks – but also with new, sometimes very demanding issues, primarily related to the highly competitive market, with the specifics and terms of transactions, with logistical and production challenges.

I can say with confidence that the achieved results were only possible thanks to the well-coordinated work of the entire team of our company. It is thanks to our team that today TOCHINVEST is a dynamically developing company, the products of which are available in almost all the regions of the Russian Federation.

Read more about TOCHINVEST on the company's official website: <http://tochinvest.ru/>



**FINANCIAL AND  
INDUSTRIAL  
GROUP**

**FPK INVEST IS THE LARGEST DIVERSIFIED HOLDING COMPANY IN RYAZAN, WITH ASSETS IN VARIOUS PARTS OF RUSSIA AND THE WORLD, WHICH OPERATES SINCE 1992. THE MAIN PRODUCTION SITES ARE THE TOCHINVEST AND RUSSKAYA KOZHA GROUPS OF COMPANIES.**

**FPK Invest Holding  
in figures Basic:**

- Almost **5,000** employees;
- More than **70** enterprises;
- More than **3000** partners;
- Annual turnover for

**2020 - 18.2 billion rubles**  
Read more on <https://fpkinvest.ru>



## «РУССКАЯ КОЖА»: «БЫТЬ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ!»

Размещением производственных мощностей каких-либо иностранных компаний в России сегодня никого уже не удивит. А вот примеры обратные – когда российское предприятие не только поставляет в другие страны свою готовую продукцию, но и открывает за рубежом свои производства, филиалы – это история не столь распространённая, а потому интересная. Наш собеседник – председатель совета директоров группы компаний «Русская кожа» Игорь Сурин.

**– Игорь Николаевич, есть такая поговорка: «Где-то внутри, под кожей, мы все абсолютно похожи...» Что объединяет предприятия, входящие в группу компаний «Русская кожа» и в чём их различия?**

– В 2021 году Рязанскому кожевенному заводу исполняется 105 лет. За более чем столетнюю историю завод вырос в группу компаний «Русская кожа». Сегодня это объединение шести производственных предприятий, каждое из которых имеет уникальное рыночное предложение, что позволяет им становиться лидерами в своём сегменте бизнеса. А связующим звеном этих предприятий является натуральная кожа – продукт востребованный и конкурентоспособный, в том числе и на мировом рынке.

Поддержание высокого уровня конкурентоспособности нашей продукции не только на внутреннем, но и на внешних рынках обеспечивается благодаря клиентоориентированности. Мы стремимся быть ближе к нашим потребителям и открываем филиалы и дочерние производства не только в РФ, но и в Азии и Европе.

**– Значит, предприятия, входящие в группу компаний, находятся не только в Рязани?**

– В Рязани располагаются три из них: АО «Русская кожа», мебельная фабрика Home Collection и сервисная компания ООО «Сафьян». В 2019 году состоялось открытие нового кожевенного завода ООО «Русская кожа – Алтай» в городе Заринске. Общий объём инвестиций в строительство составил 2,1 млрд руб. Плюс завод в Испании Union For Leather и наш филиал в Китае BKS Leather Co.

**– Рязанский кожевенный завод – один из крупнейших производителей натуральной кожи в нашей стране. Каковы сейчас реальные объёмы производства?**

– Да, действительно, наш завод – один из крупнейших. На его долю приходится более 35% производства натуральной

кожи в России. Трудится у нас более 1500 человек. В производстве задействовано 116 тыс. м² площадей, оснащённых современным оборудованием.

**– То есть на экспорт идёт не только то, что выпускают в Испании и Китае, но и то, что «сделано в Рязани»?**

– Да, экспортную деятельность наше предприятие ведёт начиная с 2000-х гг., и сегодня наша продукция экспортируется уже более чем в 16 стран мира. Но на достигнутом мы не останавливаемся, планы по увеличению объёмов экспорта у нас амбициозные: в рамках освоения новых рынков сбыта «Русская кожа» планирует выход на рынки Латинской Америки, а также расширение поставок в страны Юго-Восточной Азии.

**– Немного подробнее о продукции: это какие-то готовые изделия или вы поставляете кожу, из которой что-то шьют предприятия-партнёры?**

– Предприятие выпускает все виды кож. Наша продукция используется для производства одежды и обуви как гражданского, так и специального назначения, в производстве мебели и при создании интерьеров автомобильного, авиационного, железнодорожного и водного транспорта. Также мы делаем кожу бесхромового дубления Wet White и различные виды меха овчины: подкладочный мех для гражданской, военной и специальной обуви, мех Double face для обуви и одежды, одёжный мех Nappalan. В нашей линейке есть и готовая продукция – спецодежда, средства индивидуальной защиты, сувенирная и галантерейная продукция, продукты переработки отходов производства. И это далеко не полный список.

**– Можете ли назвать компании, которые пользуются продукцией группы компаний «Русская кожа»?**

– Потребителями нашей продукции являются более 400 компаний-клиентов. В числе ключевых – BELWEST, «ЛЕЛЬ», «Юни-

чел», «Котофей», «Парижская коммуна», IKEA, ZARA, CAPRICE, S7 Airlines, РЖД, Ralf Ringer, SHAGOVITA, «Восток-Сервис», «Донобувь» и другие.

Вся производимая продукция проходит строгий контроль качества в соответствии с мировыми стандартами. АО «Русская кожа» успешно прошло аудит международного сообщества кожевников LWG (Leather Working Group). По его результатам наша компания получила серебряную медаль и сертификат качества категории C. Система менеджмента качества сертифицирована по международному стандарту ISO 9001:2015 и его российскому аналогу ГОСТ Р ИСО 9001-2015.

**– Как вы находите партнёров, в том числе зарубежных? Приходится ли в этой работе учитывать не только стандарты качества, но и экологические требования, вопросы сохранения окружающей среды?**

– Рязанский кожевенный завод – постоянный участник международных выставок, конкурсов, форумов, мероприятий регионального, российского и международного уровней. АО «Русская кожа» было номинировано на международную кожевенную премию Tannery of the Year 2020.

А в апреле 2021 года на площадке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации состоялась церемония награждения победителей конкурса на соискание премий Правительства Российской Федерации в области качества по итогам 2020 года. Рязанский кожевенный завод стал дипломантом этой премии.

Что касается охраны природы, то обеспечение экологической безопасности технологических процессов является приоритетом в работе АО «Русская кожа». Мы понимаем проблему сохранения природных ресурсов как часть нашей модели бизнеса.

**Подробнее о ГК «Русская кожа» читайте на официальном сайте компании: <https://leather.ru/>**





## RUSSKAYA KOZHA:

### "TO BE CLOSER TO CONSUMERS!"

**T**he establishment of some foreign company's production facilities in Russia is no surprise to anyone these days. But the opposite examples, when a Russian company not only supplies its finished products to other countries, but also opens production facilities and branches abroad, are not so common, therefore they are very interesting. Our interviewee is Igor Surin, Chairman of the Board of Directors of Russkaya Kozha Group of Companies.

*– Mr. Surin, someone once said: "Somewhere under the skin, we are all absolutely akin..." What do the companies of Russkaya Kozha Group have in common, and what are their differences? (The word "kozha" has two meanings in Russian as "skin" and as "leather".)*

– In 2021 the Ryazan leatherworking plant celebrates its 105th anniversary. For the history of more than a century the plant has grown into Russkaya Kozha Group of Companies. Today it is a union of six production companies, each with a unique offer to the market. This allows them to be the leaders in their segment of business. Natural leather, a competitive and demanded product on the world market, is the interlink between these companies.

High level of competitiveness of our products, not only on domestic but also on foreign markets, is ensured by our client orientation. We strive to be closer to our consumers and open branches and subsidiaries not only in the Russian Federation, but also in Asia and Europe.

*– So, enterprises in the group of companies are located not only in Ryazan...*

– Three of them are located in Ryazan: JSC Russkaya Kozha, the Home Collection furniture factory, and OOO Safyan (LLC) service company. In 2019, there was an opening of a new tannery in Zarinsk – Russkaya Kozha – Altai LLC. Total investments in construction totaled 2.1 billion rubles. Furthermore, we have a plant in Spain – Union for Leather, and a subsidiary in China – BKS Leather Co.

*– The Ryazan tannery is one of the largest natural leather manufacturers in Russia. What are the actual production volumes right now?*

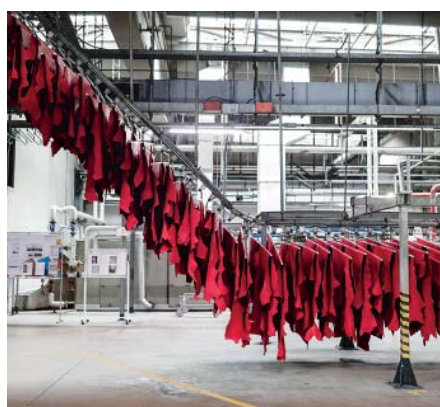
– Yes, indeed, our plant is one of the largest. It accounts for more than 35% of natural leather production in Russia. We employ over 1,500 people. The production area is 116,000 m<sup>2</sup>, equipped with modern machinery.

*– In other words, you export not only what is produced in Spain and China, but also the products "made in Ryazan"?*

– Yes, our company has been exporting since the 2000s. Today our products are exported to more than 16 countries around the world. We don't want to rest on our laurels, we have ambitious plans for increasing export volumes: in the context of entering new markets Russkaya Kozha plans to enter the market of Latin America, and also to expand our exports to the countries of South-East Asia.

*– Give us a bit more details about the products: are they finished goods or do you supply the leather from which your partners make other articles?*

– The enterprise produces all kinds of leather. Our products are used for manufacturing of clothes and footwear for both civil and special purposes, in the production of furniture and in the creation of interiors for cars, aviation, rail and water transport. We also produce Wet White chrome-free leather tanning and various types of lambskin furs: fur lining for civilian, military and special shoes, Double face fur for footwear and clothing, and Nappalan furs for clothing. Our product range also includes finished products such as protective clothing, personal protective equipment, souvenirs and haberdashery products, products from recycled materials. And this is by no means a complete list.



*– Can you name the companies which use the products of Russkaya Kozha Group of Companies?*

– We have more than 400 client companies who use our products. Among the key ones are BELWEST, LEL, Unichel, Kotofey, Parizhskaya Komunna, IKEA, ZARA, CAPRICE, S7 Airlines, RZD, Ralf Ringer, SHAGOVITA, Vostok-Service, Donobuv and others.

All products undergo strict quality control in accordance with global standards. Russkaya Kozha JSC has passed LWG (Leather Working Group) audit successfully. According to its results, our company received a silver medal and a quality certificate of C category. The quality management system is certified according to the international standard ISO 9001:2015 and its Russian equivalent, GOST R ISO 9001-2015.

*– How do you find partners, including foreign ones? Does this work have to take into account not only quality standards, but also environmental requirements and environmental issues?*

– Ryazan tannery is a permanent participant of international exhibitions, contests, forums, events of regional, Russian and international levels. Russkaya Kozha Group of Companies was nominated for the international Tannery of the Year 2020 award.

In April 2021, an award ceremony for the winners of Quality Awards of Russian Federation Government 2020 was held at the site of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. The Ryazan tannery has become the winner of this award.

In terms of environmental protection, ensuring the environmental safety of technological processes is a priority in the work of Russkaya Kozha Group of Companies. We recognize the problem of preserving natural resources as part of our business model.

Read more about Russkaya Kozha Group of Companies on the company's official website: <https://leather.ru/>

## Анастасия Романовская:

«Мы не привыкли отступать перед трудностями и всегда смотрим в будущее с оптимизмом»



Сегодня сельское хозяйство России сталкивается со множеством проблем: глобальное изменение климата, новые болезни и вредители, деградация природных ресурсов. ООО «Листерра» – компания, предлагающая комплексные системы для основных сельскохозяйственных культур, включающие в себя химические средства защиты растений, микроудобрения, биологические препараты и средства специального назначения. О том, как компания решает насущные вопросы в сегменте защиты сельхозпродукции и как не сдаёт лидирующие позиции, беседуем с Анастасией Романовской, руководителем отдела маркетинга ООО «Листерра».



**– Как известно, на данный момент компания «Листерра» сфокусировалась на разработке смесей, аналогов которых почти нет на рынке. Что это за смеси и в чём их специфика? Каких успехов вам уже удалось достичь в этом направлении?**

– Не совсем так, аналоги есть всегда, если не по составу, то по механизму действия. Однако мы стараемся брать мировой опыт, учитывая его ошибки и недочёты, привнося нашу российскую специфику, и делать, как говорится, районированный продукт. Кристалл, Крёз, Питомец, Орбита Люкс, Бегин Турбо, Акцент, Фрайтенбёрд – всё это названия препаратов, которые опираются на многолетнюю мировую практику с поправкой на запрос российского агрономического сообщества и на наши агроклиматические, агротехнические и экологические особенности.

Наиболее яркий пример – это Фрайтенбёрд, совершенно уникальный в категории репеллентов. Таких продуктов просто нет на рынке России. Проблема с птицами на памятниках, в аэропортах, складах, элеваторах, на дачных участках, в городских дворах всегда остро вставала перед любым из нас. С одной стороны, птицы – это часть экосистемы, просто немыслимо наносить им какой-либо вред, с другой – птицы нарушают безопасность полётов в аэропортах, портят внешний вид памятников и домов, наносят ущерб как на полях, так и в хранилищах. Наш продукт обладает неприятным запахом для птиц, но совершенно нормальным для человека. Таким образом, птицы остаются невредимы, но улетают подальше от обработанных мест. Благодаря разным препаративным формам он очень удобен в применении: гель наносится на любые поверхности, а блок имеет магнит, который крепится на любые металлические части.

Мы продолжаем двигаться вперёд и искать новые интересные решения для российских сельхозтоваропроизводителей.

**– Ежегодно вы выпускаете на рынок около пяти новых продуктов. Какие разработки готовятся к выходу на рынок в этом году?**

– Меткий, Тридим, Блиц, Темифлю, Фолирус Прима – это наши новинки, очень разные продукты, но все они обладают прекрасными перспективами на рынке.

Тридим – трёхкомпонентный протравитель для семян зерновых культур и

фунгицид по вегетации этих же культур. Обладает широким спектром действия, иммунизирующим и озеленяющим эффектом, прекрасно защищает и лечит растение.

Темифлю – мощнейший протравитель семян рапса, работающий как против болезней, так и против вредителей.

Фолирус Прима – специальное удобрение, основанное на экстракте водорослей *Ascophyllum nodosum*, обогащённом хелатированными микроэлементами. Может применяться для предпосевной обработки семян совместно с протравителями на всех сельскохозяйственных культурах, для активного старта и максимального раскрытия потенциала высокопродуктивных сортов и гибридов. А также применяется для обработки по листу во время вегетации либо с поливом. Удобство, универсальность, высокая эффективность – потому и Прима.

Блиц и Меткий – двухкомпонентные гербициды на сою и кукурузу соответственно.

С нашим широким ассортиментом и интересными особенностями препаратов можно ознакомиться в нашем каталоге на официальном сайте компании.

**– Как вы оцениваете текущий сельскохозяйственный сезон? Каков он для АПК России в целом и для компании «Листерра» в частности?**

– Если говорить с точки зрения средств защиты растений, то из-за пандемии коронавируса мы столкнулись с задержками сырья для производства наших продуктов. Но в результате слаженной работы нашей команды всё прибыло практически с минимальными опозданиями.

Если говорить с точки зрения сельхозтоваропроизводителей, то непонятная ситуация с погодой создаёт очень большую неопределённость при выращивании сельскохозяйственных культур. Но при этом есть один важный положительный тренд: российская продукция востребована на международных рынках. 2020 год был рекордным для российского экспорта, который показал рост почти в 20%.

Наша компания также не стоит на месте. Мы строим новые производственные корпуса, поскольку объёмы продаж растут как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Мы отслеживаем проблемы, с которыми сталкиваются российские аграрии, и выпускаем на рынок продукты для их решения. В целом любой сельско-



хозяйственный сезон, какими бы разными они ни были из года в год, в самом его начале кажется сложным, но мы не привыкли отступать перед трудностями и всегда смотрим в будущее с оптимизмом. Как говорил британский политик Уинстон Черчилль: «Пессимист видит трудность в каждой возможности; оптимист видит возможность в каждой трудности».

**– Какова динамика продаж продукции «Листерра» в России? Какие препараты наиболее востребованы, какие сегменты демонстрируют наибольший рост? С чем это связано?**

– Компания «Листерра», начиная с 2017 года, растёт темпами, опережающими рынок. Мы поставили цель – расти, развиваться и занимать всё большую долю в сегменте средств защиты растений. На сегодняшний день наш ассортимент насчитывает около 100 торговых марок, включая различные адъюванты, биопрепараты, микроудобрения и репелленты. Конечно, сегмент препаратов на зерновые демонстрирует наибольший рост, так как под ними занята львиная доля посевных площадей России, а также наша страна занимает первое место по экспорту пшеницы в мире, что влечёт за собой интенсивные технологии для её выращивания, в которые и включаются средства защиты растений.

В последнее время рапс и соя демонстрируют динамику роста и расширения площадей, в связи с чем продажи препаратов на эти культуры также растут.

Ещё один тренд – виноградники. На данный момент отрасль виноградарства и виноделия начинает возрождаться в России. Я думаю, что в ближайшем будущем спрос на средства защиты растений, используемые на винограде, будет расти.

**– Во всём мире аграрии всё больше внимания обращают на технологии биологизации земледелия и применения комплексных стратегий защиты растений с использованием химических и биологических препаратов. Как «Листерра» оценивает перспективы развития этого направления? Есть ли биорешения в линейке компании?**

– «Листерра» не остаётся в стороне от современных тенденций: в этом году в нашем ассортименте есть уже два био/эко-продукта. Один из них – это особый штамм бактерий, которые борются с болезнями растений. Второй продукт является уникальным, так как производится из сырья российского происхождения. По составу это биофлавоноидный комплекс, который является биологическим иммуномодулятором, стимулятором роста и развития. В перспективе компания «Листерра» планирует развивать биологические препараты в нашем ассортименте, но при этом



мы считаем, что невозможно полностью заменить химические средства защиты растений. Биологические продукты являются скорее дополнением и пролонгируют действие химических препаратов.

Механизм действия биопрепаратов нестабилен и сильно подвержен внешним условиям, таким как температура, влажность воздуха, способы применения, поэтому мы не можем полностью гарантировать эффективность подобного вида продуктов.

В любом случае нельзя игнорировать тренд биологизации земледелия, так что мы планируем в ближайшем будущем сформировать такой пакет продуктов, который позволит сельхозтоваропроизводителям выбирать либо полностью химическую систему защиты, либо полностью биологическую, либо сочетание обеих категорий для создания интегрированных систем защиты различных сельскохозяйственных культур.

**– Как развивается завод «Листерра» в России? Какова доля препаратов, произведённых внутри страны, в общем объёме продаж? Каковы ваши планы по продвижению этого производства?**

– На данный момент доля препаратов российского производства в общем объёме продаж составляет 80-85%. Мы стремимся довести этот показатель до 100%. Так что на нашем заводе в этом году была построена и запущена для производства пробных партий линия для твёрдых препаративных форм. До того наш завод мог производить средства защиты растений только в жидкой форме. Мы это исправили и в ближайшие годы планируем заменить все импортные продукты в твёрдой форме на продукцию российского производства.

Но наш завод развивается и расширяется не только для внутреннего рынка. В этом году мы получили патент на продукт российской разработки, который высоко востребован на международном рынке. Теперь в одном из наших цехов установлено специальное оборудование для производства этого продукта.

В перспективе, как возможность, мы рассматриваем строительство цеха для

производства биологических продуктов, так как это тренд, который, как отмечалось выше, будет востребован.

**– Многие крупные иностранные производители пестицидов, работающие в России, говорят о росте контрафакта на рынке. А компания «Листерра» сталкивается с этой проблемой? Расскажите, как вы защищаете бренд?**

– Да, в последнее время эта проблема затронула и нашу компанию. Чем популярнее становится бренд, тем больше случаев контрафакта происходит. В основном мы сталкиваемся с этой проблемой в регионах, где занимаем достаточно большую долю рынка. К сожалению, с явлением контрафакта очень сложно бороться, но компания «Листерра» ищет пути минимизации таких случаев. С одной стороны, у нас есть визуальные знаки отличия на упаковке: и фирменный шрифт, и особые цветовые решения, и специальные логотипы. С другой – чтобы ещё больше обезопасить себя от контрафакта, на производстве мы ввели уникальные коды для каждой единицы продукции, которые может проверить любой потребитель, обратившись в нашу компанию. Мы очень надеемся, что дальнейшие совершенствования технологий производства помогут избежать случаев контрафакта, которые негативно отражаются на имидже компании.

**– Как меняются производители сельхозпродукции в России и мире? Как реагирует компания «Листерра» на эти изменения?**

– Я бы не сказала, что производители сельхозпродукции меняются из года в год, скорее меняется мир. Последний год «всемирной изоляции» очень сильно трансформировал реальность, и нам всё чаще приходится сталкиваться с термином «цифровизация». И даже сельское хозяйство, которое является очень консервативной отраслью и мало подвержено уходу в интернет-пространство, тоже изменилось. Для более удобного удалённого общения как с клиентами, так и с сотрудниками компании «Листерра» мы начали использовать специальное программное обеспечение, чтобы проводить совещания и конференции в онлайн-формате. Также переводим все материалы, доступные ранее только в печатном виде либо при проведении семинаров и обучающих мероприятий, в электронный вид для их рассылки и размещения в интернете. Мы стараемся развивать присутствие нашей компании и отрасли сельского хозяйства в цифровом пространстве, но при этом всегда радуемся реальным встречам и живому общению с нашими дорогими партнёрами.



## BARRY CALLEBAUT:

«Наша продукция – в каждом четвёртом изделии из шоколада и какао по всему миру!»

Группа компаний Barry Callebaut, штаб-квартира которой расположена в Цюрихе, Швейцария, является ведущим мировым производителем высококачественного шоколада и какао-продуктов.

Используя накопленный на протяжении более чем 175 лет богатейший опыт, группа Barry Callebaut обладает несравненной экспертизой в области какао и шоколада. Компания стремится к совершенству по всей цепочке производства: от поставки сырья до изготовления шоколада лучших сортов.

У группы 61 производственный объект и 23 Академии Шоколада в более чем 40 странах мира, где трудится свыше 12 тыс. преданных своему делу специалистов разного профиля. Являясь сердцем и двигателем индустрии шоколада, глазурей и какао, Barry Callebaut называет своей миссией быть номером один во всех сегментах, привлекающих клиентов. Компания осуществляет полный цикл операций: от выращивания и обработки какао-бобов

до производства готовых шоколадных продуктов высшего сорта, в том числе шоколадных начинок, украшений и различных видов глазури.

Группа Barry Callebaut обслуживает всю пищевую отрасль: промышленных производителей продуктов питания, мастеров шоколадного ремесла и профессиональных потребителей шоколадного сырья, включая шоколатье, кондитеров, пекарей, гостиницы, рестораны и службы кейтеринга. Callebaut®, Cacao Barry®, Carma® и декоры Mona Lisa® – глобальные бренды, способные удовлетворить особые потребности этих знатоков шоколада.

Barry Callebaut своей приоритетной задачей считает переход к 2025 году на ответственное производство какао, основанное на принципах устойчивого развития, что позволит гарантировать непрерывные поставки в будущем и улучшить качество жизни фермеров. Компания поддерживает главную цель фонда Cocoa Horizons Foundation: обеспечить устойчивое будущее для какао и шоколада.



## BARRY CALLEBAUT В РОССИИ

Компания Barry Callebaut появилась на российском рынке в 2005 году. На данный момент у неё есть две фабрики, одна из которых находится в Чехове, а другая – в Касимове. Фабрика в Чехове начала свою работу в 2007 году и специализируется прежде всего на производстве молочного и тёмного шоколада и глазурей на эквиваленте, фабрика в Касимове – на производстве глазурей, а также белого шоколада и начинок.

Обе фабрики являются взаимозаменяемыми, их общая производственная мощность составляет 100 000 тонн в год. В российской компании работает более 400 сотрудников.

Помимо двух фабрик и московского офиса, у компании в России также есть Академия Шоколада – экспертный центр по работе с шоколадом. Таким образом, в России у Barry Callebaut имеются все возможности для того, чтобы обеспечивать высококачественную и полноценную поддержку клиентов в расширении их ассортимента, следуя потребительским трендам.

Barry Callebaut работает как с российскими компаниями, так и с клиентами в странах СНГ, в Грузии, Украине и Молдове. Бизнес компании разделён на два основных направления: это работа с промышленными клиентами и с сегментом «гурмэ», который включает в себя клиентов HoReCa, домашних кондитеров, пекарни и кондитерские, шоколатье и джелатери. Этим клиентам продукцию Barry Callebaut продают крупные дистрибьюторы, присутствующие в каждом регионе.

В промышленном сегменте компания работает как с глобальными организациями, например Unilever, Nestle, Mondelez и пр., так и с российскими производителями кондитерских изделий, напитков и молочной продукции («Чистая Линия» и многие другие).

### НА ЛЮБОЙ ВКУС И ЦВЕТ

Российский рынок является вторым в мире по объёму потребления шоколада.



Он довольно сбалансированный, так как на нём представлены как шоколады, так и глазури. Barry Callebaut предлагает полный портфель, способный удовлетворить любые запросы наших клиентов, отвечающий глобальным и локальным потребительским трендам и предпочтениям.

В портфеле Barry Callebaut – огромная линейка шоколадов на любой вкус и запрос клиентов. Рынок не стоит на месте, предприятиям приходится постоянно радовать потребителя новыми запусками и инновациями, ведь шоколад и кондитерские изделия – это та категория, где потребители особенно ждут новинок. Поэтому главная задача компании – помогать клиентам находить новые и интересные решения.

В её ассортименте – как классические виды шоколада (тёмный, молочный, белый), так и инновационный Ruby природного рубинового цвета, карамельный шоколад, органический шоколад, шоколад с матчей. Помимо этого, у Barry Callebaut есть широкий ассортимент шоколада с различными видами происхождения, не только из разных стран, но и с отдельно взятых плантаций. По результатам исследований, эта тема особенно интересна

потребителям, им хочется почувствовать разницу различных какао-бобов и примерить на себя роль шоколадного сомелье. И Barry Callebaut есть что им предложить! Также в ассортименте компании присутствует большое количество разнообразных декоров и включений: это меренга, амаретти, различные виды бисквитов, кусочки брауни, макарун и множество других декоров, которые позволяют вывести инновации на новый уровень.

### ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Постоянное совершенствование качества при возрастающих требованиях клиентов и регуляторов – это ключ к достижению успеха.

Миссия Barry Callebaut в области качества интегрирована в ценности компании и в программу «3 ноля»: ноль несчастных случаев, ноль дефектов, ноль задержек поставок.

Одна из главных задач компании – выпускать абсолютно безопасный продукт, ведь лакомиться им будут не только взрослые, но и дети. А чтобы шоколадка или покрытые глазурью десерты доставляли только радость, нужно осуществлять полный контроль процесса изготовления: от закупки сырья до поступления готового продукта потребителю. Для этого нужно учесть все риски, как прямые, так и косвенные. Поэтому контроль в Barry Callebaut начинается даже не с закупки сырья, а с момента выбора поставщика. Сначала в компании проводится входной контроль: отбираются пробы сырья для исследования в физико-химической и микробиологической лабораториях. И только если сырьё соответствует качеству, запускается в производство вся партия. От сырья до готовой продукции, поставляемой клиентам, продукты Barry





Callebaut проходят 52 точки контроля качества. Ежемесячно осуществляется проверка 26 контрольных точек на отсутствие патогенов. Помимо этого, 57 контрольных точек в месяц проверяются на соответствие санитарно-гигиеническим требованиям.

В Barry Callebaut особые требования и к оборудованию, и к помещениям цехов и лабораторий, и к складам, где хранится готовая продукция. Компания контролирует уровень чистоты, отсутствие влажности и посторонних запахов, соблюдение температурных режимов при производстве и хранении шоколада. Ведь если на складах происходит, например, превышение или понижение температурных режимов, то

продукция теряет свои физико-химические свойства и меняются реологические параметры. А это уже большая проблема, способная нанести удар по безупречной репутации компании.

Конечно, учитываются риски, связанные с персоналом. К примеру, придя в цех, недобросовестный сотрудник может принести какие-то посторонние предметы, которые могут попасть в шоколад. Поэтому персоналу на работе запрещается носить украшения. Сотрудники должны быть в санитарной одежде, в перчатках и головном уборе. А ещё в компании в обязательном порядке следят за здоровьем персонала. Перед каждой сменой сотрудники проходят медосмотр, что особенно актуально

сейчас, во время пандемии COVID-19.

Такой подход создаёт дополнительный уровень сервиса и гарантию надёжности, которая позволяет клиентам не ставить на карантин полученные партии готовой продукции, повышать гибкость производства и планирования, обеспечивать максимальную свежесть продукции, создавать дополнительную стоимость за счёт исключительного качества и безопасности продукции Barry Callebaut.

Большая работа проводится на технологических линиях. Есть такое понятие – перекрёстное аллергенное загрязнение. Например, у людей часто встречается аллергия на молочный белок. Если на одном и том же станке выпускать сначала молочный шоколад, а потом горький, то в последний могут попасть частички молока, что станет спусковым крючком для обострения болезни у аллергиков. Чтобы это исключить, на каждой линии идёт выпуск только одного вида шоколада – неукоснительно выполняемое правило.

Ежегодно компания проходит сертификационный аудит, тем самым подтверждая, что её продукция безопасна по всем процессам. Также проводится оценка угроз и уязвимостей, чтобы исключить, к примеру, биотерроризм на производстве. Все возможные риски учитываются.

#### АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

У Barry Callebaut есть долгосрочные обязательства по устойчивому развитию, поскольку в компании считают, что будущее отрасли зависит от её способности сделать какао-фермерство более жизнеспособным и привлекательным для фермеров как сегодня, так и в будущем. Поэтому с 2016 года в Barry Callebaut реализовывают Forever Chocolate, программу устойчивого развития, план, в соответствии с которым применение принципов устойчивого развития к производству шоколада станет нормой к 2025 году.

Программа Forever Chocolate ставит перед компанией четыре амбициозные цели, которые она планирует достичь к 2025 году. Эти цели связаны с наиболее серьёзными проблемами в цепочке поставок шоколада.

Итак, цели Barry Callebaut:

1. Помочь более чем полумиллиону какао-фермеров преодолеть порог бедности.
2. Искоренить детский труд из своей цепочки поставок.
3. Сократить до нуля углеродный след, обеспечить защиту лесов.
4. Обеспечить поставку 100% экоустойчивых ингредиентов во всех своих продуктах. Именно через программу Forever Chocolate компания рассчитывает повлиять на ценность какао в цепочке по-



ставок, а главное – сохранить шоколад таким, какой он есть сейчас, на долгие годы вперёд, для будущих поколений.

При этом Barry Callebaut надеется, что другие компании, представленные на российском рынке, последуют её примеру и поддержат её в движении к устойчивому развитию.

### ТОЧКИ РОСТА

Рынок становится всё более сложным и фрагментированным, ведь компаниям нужно постоянно удивлять конечных потребителей интересными новинками. Появляется больше запросов на нестандартные продукты: продукты с оригинальным происхождением, различные виды сертификатов (UTZ, Socoa Horizon, а также кошерные и халяльные продукты), цветной шоколад и глазури. Это один из источников роста для компании Barry Callebaut, так как она является настоящим экспертом в этих вопросах и у неё есть производственные возможности для реализации таких проектов.

Совсем недавно на фабрике в Касимове была запущена выделенная линия для производства цветных и ароматизированных продуктов, и теперь компания может производить локально продукты, удовлетворяющие текущие тренды на мультивкусы и мультицвета. Также в Касимове у Barry Callebaut есть выделенная линия для белого шоколада, которая позволяет производить высококачественные белый шоколад и глазури. В компании уверены, что белый шоколад имеет хороший потенциал для роста на российском рынке. Помимо этого, в планах Barry



Callebaut – создание локального портфеля продуктов с сертификатами «Кошер» и «Халяль».

В конце прошлого года на обеих фабриках компания запустила локальное производство различных ассортиментных позиций известного международного бренда со 140-летней историей Chocovic для кондитеров и шоколатье. В планах компании – расширение ассортимента и рост объёмов производства этого бренда.

В целом Barry Callebaut стремится быть не просто поставщиком для клиентов, а надёжным партнёром, которому доверяют. Ведь она продаёт не просто ингреди-

енты, а продуктовые решения: участвует в разработках инноваций совместно с клиентами, проводит для них вдохновляющие на инновации сессии, разрабатывает концепты новых продуктов, чтобы принести все те знания и опыт, которыми обладает эта глобальная компания с более чем 175-летней историей. В России у неё есть все необходимые мощности, чтобы поддержать клиентов в расширении их продуктового портфеля и запуске привлекательных для потребителей инноваций.

**Подготовила  
Елена Александрова**



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.





# TAXmanager – ваш надёжный помощник в бизнесе

реклама

121069, г. Москва, ул. Большая  
Молчановка, д. 30/7, стр. 1, этаж 2  
**+7 (495) 648-65-33**

✉ [pnm@taxmanager.ru](mailto:pnm@taxmanager.ru)

🌐 [www.taxmanager.ru](http://www.taxmanager.ru)

🔗 [https://t.me/Law\\_Tax](https://t.me/Law_Tax)

# LIVING PLANET 2021

коллекция шоколадных подарков



\* LIVING PLANET-Живая планета

Интернет-магазин:  
+7 (495) 739 95-95,  
+7 (495) 744-71-44,  
8 800 100-66-99  
[www.confaelshop.ru](http://www.confaelshop.ru)

Корпоративные заказы  
по телефону:  
+7 (495) 995-53-53  
[www.confael.ru](http://www.confael.ru)

Телефон горячей  
линии:  
8 800 600-53-53

Реклама

ИП Чираев Салман Увайсович; ИНН 201008930220; ОГРНИП 317203600042486  
Юридический адрес: 143405, Московская обл., г. Красногорск ул. Коммунальный квартал, д.3.