

12/175 апрель 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

РЕГИОН НОМЕРА:
КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ

ТЕМА НОМЕРА:
ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
РЕГИОНОВ



ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ»:

**ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ ОЭЗ РОССИИ
НА ПЕРЕДОВЫХ ПОЗИЦИЯХ**

СТРОИМ СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ!

Проектируем и строим
промышленные объекты
мирового уровня

Заводы, фабрики, складские комплексы и торговые центры.
От разработки концепции, до сдачи в эксплуатацию.
Точно в срок, с твёрдой гарантией.

- Строим на любых участках: неправильной формы, со слабыми грунтами, сложным рельефом и обременениями;
- Возводим типовые, индивидуальные и уникальные объекты;
- Работаем на всей европейской части России;
- Выполняем строительные проекты полного цикла под ключ;
- Работаем по EPC-контрактам.

Каждый объект — повод для гордости!



Фармацевтический
завод BIOCAD



Торговый центр
ТИТАН - АРЕНА



Мультитемпературный
склад MARR RUSSIA

Контакты для заказчиков

Акционерное общество «ПСО-13»

Московская область, г. Истра, ул. Советская, д. 54

+7 (495) 994-56-82

offer@pso13.ru

www.pso13.ru

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**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Елена Александрова,**

Александра Убоженко, Виктория Лукьянова

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина,

Кира Кузмина

Фотограф: **Ольга Можияля**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

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

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

Tel.: **+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 № 12/175 апрель 2022.

Дата выхода в свет: 19.04.2022.

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: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 12/175 April 2022.

Date of issue: 19.04.2022.

Edition: **30000 copies. Open price.**

ПЕРСОНА НОМЕРА

THE PERSON OF THE MAGAZINE

2

ЕКАТЕРИНА ЕВДОКИМОВА: «ОЭЗ «СТУПИНО КВАДРАТ» – ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ ОЭЗ РОССИИ НА ПЕРЕДОВЫХ ПОЗИЦИЯХ»

EKATERINA EVDOKIMOVA: "SEZ STUPINO KVADRAT IS THE FIRST PRIVATE SEZ IN RUSSIA AT THE FOREFRONT"

ИСТОРИЯ УСПЕХА

SUCCESS STORY

8

ЭЛИНА СИДОРЕНКО: «НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА СЕГОДНЯ – УКРЕПЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ»

ELINA SIDORENKO: "OUR MAIN TASK TODAY IS TO STRENGTHEN TRUST BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT"

12

ОЛЕГ КАРЦОВ, БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК: «МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ И ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА РЕЗИДЕНТОВ»

OLEG KARTSOV, BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK: "WE OFFER THE BEST SOLUTIONS AND PLATFORMS FOR THE RESIDENTS' BUSINESS GROWTH"

16

ОЛЬГА СЕЛЕЗНЕВА, РАСТО:

«НАС ВЫНУЖДАЮТ ВЗЯТЬ ОБРАЗОВАНИЕ В СВОИ РУКИ»

OLGA SELEZNEVA, RASTO:

"WE ARE FORCED TO TAKE EDUCATION INTO OUR OWN HANDS"

МЕХАНИКА БИЗНЕСА

THE MECHANICS OF BUSINESS

20

ЮРИЙ ВОРОТНИН: «БЕЗ СОБСТВЕННОГО ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА НА СТРОЙКЕ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО!»

YURI VOROTNIN: "WITHOUT YOUR OWN ENGINEERING STAFF THERE IS NOTHING TO DO AT THE CONSTRUCTION SITE!"

26

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО, «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ»:

«В ЛЮБОЙ НЕСТАБИЛЬНОЙ СИТУАЦИИ ВАЖНО ЧЁТКО РАССТАВЛЯТЬ ПРИОРИТЕТЫ»

ELENA KIRILENKO, KELEANZ MEDICAL: "IN ANY UNSTABLE SITUATION IT IS IMPORTANT TO SET PRIORITIES CLEARLY"

30

МАРИЯ КУЛЬКОВА: «КОМПАНИЯ «ДРАФТ» – ПУТЕВОДИТЕЛЬ В МИРЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ!»

MARIA KULKOVA: "DRAFT COMPANY IS A GUIDE IN THE WORLD OF ROAD DESIGN AND CONSTRUCTION!"

В ОБЪЕКТИВЕ ИННОВАЦИЙ

THROUGH THE LENS OF INNOVATION

34

«БИОАМИД»: «БИОТЕХНОЛОГИИ – НАШЕ ВСЁ!»

BIOAMID: "BIOTECHNOLOGY IS OUR EVERYTHING!"

ЖИЗНЬ КАК ИСКУССТВО

LIFE AS ART

38

ДАВИД ИСРАФИЛОВ, РЕСТОРАН И ЯХТ-КЛУБ DON DAVID: «РОССИЙСКИЙ КОРОЛЬ БАРБЕКЮ»

DAVID ISRAFILOV, DON DAVID RESTAURANT & YACHT CLUB:

"THE RUSSIAN BBQ KING"

42

BELLAGIO: «РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС В СОЛНЕЧНОМ СОЧИ!»

BELLAGIO: "GOOD TO SEE YOU IN SUNNY SOCHI!"

РЕГИОН НОМЕРА – КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ

REGION OF THE ISSUE – KURSK REGION

46

ГУБЕРНАТОР КУРСКОЙ ОБЛАСТИ РОМАН СТАРОВОЙТ: «НА ФОНЕ САНКЦИЙ МНОГИЕ КОМПАНИИ РЕГИОНА ЗАДУМЫВАЮТСЯ О РАСШИРЕНИИ ЛИНЕЙКИ ПРОДУКЦИИ И УВЕЛИЧЕНИИ ЕЁ ОБЪЁМОВ»

ROMAN STAROVOIT, GOVERNOR OF KURSK REGION: "AGAINST THE BACKGROUND OF SANCTIONS, MANY COMPANIES IN THE REGION ARE THINKING ABOUT EXPANDING THE PRODUCT LINE AND INCREASING ITS VOLUME"

52

ТПП КУРСКОЙ ОБЛАСТИ: «ОБЪЕДИНЯЕМ И ПОМОГАЕМ»

CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF KURSK REGION: "WE UNITE AND HELP"

56

ИГОРЬ МАКОВЕВ, «СЫРНАЯ ДОЛИНА»: «ЛУЧШЕ НАШЕГО СЫРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, Я СЧИТАЮ, НЕТ...»

GOR MAKOEV, CHEESE VALLEY: "I THINK THERE IS NO BETTER CHEESE ON THE RUSSIAN MARKET..."

62

ОКСАНА ШЕХОВЦОВА, МЕДИЦИНСКИЙ ДИРЕКТОР «ВИТАЛАБ»:

«...И ЭТО НЕВОЗМОЖНО, ЕСЛИ НЕ ЛЮБИШЬ ЛЮДЕЙ...»



ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» была создана по инициативе губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьёва как первая частная ОЭЗ в России. 8 августа 2015 года было подписано Постановление № 826 Правительства Российской Федерации. Резиденты выбирают «Ступино КВАДРАТ» за выгодные условия, сжатые сроки строительства производственных площадей и, как следствие, максимально быстрый срок окупаемости производств, персональный подход к каждому инвестпроекту. Сегодня мы пообщаемся с управляющим партнёром ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» Екатериной Евдокимовой и узнаем, что выгодно отличает частную особую экономическую зону от государственной, а также поговорим о том, какие проекты и условия в ней действуют.

ОЭЗ «СТУПИНО КВАДРАТ»:

**ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ ОЭЗ РОССИИ
НА ПЕРЕДОВЫХ ПОЗИЦИЯХ**

– Как известно, ОЭЗ – это территория, на которой действует льготный налоговый режим, а также применяется процедура свободной таможенной зоны. Скажите, какие глобальные и региональные экономические задачи может решить особая экономическая зона? Почему ОЭЗ можно назвать наиболее эффективным инструментом развития территорий?

– Глобальные задачи – это повышение эффективности отечественной промышленности, импортозамещение, создание рабочих мест и в конечном итоге генерация налогов. Эффективность такого метода развития легко оценивается математически и статистически, и эти показатели бесспорны.

– Почему импортозамещение выгоднее всего реализовывать именно в ОЭЗ?

– Импортозамещение всегда осуществлялось за счёт создания отечественных производств импортёрами инновативных продуктов. То есть те, кто успешно импортировал свою продукцию, успешно открывали своё производство в особой экономической зоне. На территории ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» много зарубежных компаний из Европы, есть представители Мексики, Индии, Турции. Компаниям выгодно располагаться на территории ОЭЗ: понятный набор документов, гарантии от неблагоприятного изменения законодательства. Механизм работы ОЭЗ понятен во всём мире. ОЭЗ – это драйвер развития промышленности.

Для тех, кто является крупным импортёром, дистрибьютором, есть возможность всё так же заниматься своей привычной деятельностью и параллельно наладить и увеличить производство на территории особой экономической зоны.

Ввоз оборудования производится без уплаты пошлины и НДС, что позволяет меньше инвестировать на первоначальном этапе. Налог на прибыль составляет 2%, отсутствуют налоги на землю и на транспорт.

На территории «Ступино КВАДРАТ» строительство нового производства занимает около девяти месяцев, однако мы продолжаем развиваться и строим производственные площади сами. Такой вариант выгоден российским предпринимателям, не имеющим собственных площадей. Им достаточно разместить оборудование и на условиях арендных платежей вести свою деятельность, не инвестируя в строительство завода. Накопив опыт и капитал, они смогут купить участок земли в ОЭЗ и построить свой завод.

Региональные экономические задачи, можно сказать, совпадают с задачами муниципалитета: это увеличение рабочих мест, развитие промышленности, налоговые отчисления в бюджет.

Важны и вторичные рабочие места. Например, для полноценной работы завода необходимы транспортные компании, предназначенные для обслуживания сотрудников. Необходимы и клининговые компании, и службы химчистки спецодежды, и строительные компании, в том числе ведущие деятельность по благоустройству территории. Всё это и есть вторичные рабочие места, которые создаются в ОЭЗ. В среднем на каждое рабочее место в рамках завода приходится три вторичных рабочих места. В более диверсифицированных ОЭЗ этот показатель доходит до 12-15.

Помимо этого, через восемь лет от начала деятельности предприятия начинают выплачивать в бюджет региона налог на прибыль, который в течение шести лет составляет 5%, далее – 13,5%.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Эволюция зон свободной торговли, предшественниц особых экономических зон, началась ещё до нашей эры. Такие зоны изначально были освобождены от налогообложения, пошлин на продажу и покупку товаров. Таким образом, формировался международный товарооборот. В середине прошлого века в Европе стали появляться промышленные зоны, где поощрялся и импорт оборудования, технологий, и экспорт продукции, а также действовал сниженный налог. В 1976 году организация по индустриальному развитию – ЮНИДО при ООН – предложила создать экспортные свободные зоны. Идея заключалась в том, чтобы в неразвитых странах создавались рабочие места, а продукция производилась только на экспорт, так как рынки самих этих стран не могли поглотить создаваемую продукцию. Свободные зоны стали развиваться в Малайзии, Вьетнаме и странах Африки. Мировой банк финансировал структуры, международные концерны приходили в зону и строили там заводы, организовывались рабочие места, местное население получало зарплату. Развитые же страны тоже получали от этого выгоду, ведь производимая на заводах продукция являлась дешёвой, а оплата труда рабочих – низкой.

Позже крупные промышленные зоны стали появляться в Китае. Они занимали площадь свыше 10 гектаров, агломерация составляла более 20 млн человек. Вначале продукция производилась только на экспорт, в дальнейшем – и на внутренний рынок. Всё это привело к значительному технологическому толчку. В 2005 году в Российской Федерации вышел закон об ОЭЗ, на основании которого они существуют и сегодня.





– Реализуя свою миссию, ОЭЗ должна пройти через ключевые этапы развития, результатом которых станет ценностное предложение для инвестора. Расскажите, почему подход к созданию и развитию ОЭЗ должен быть комплексным? Что включает в себя такой подход?

– Изначально наша экономическая зона представляла собой развитую инфраструктуру, на которую мог прийти инвестор. В дальнейшем стало понятно, что в условиях конкуренции внутри страны, а позже и Казахстана, и Восточной Европы одной инфраструктуры недостаточно. Предложение должно было становиться шире.

Поэтому в 2015 году мы начали развивать «Ступино КВАДРАТ» как «территорию счастья». То есть делать жизнь всех, кто работает в ОЭЗ или имеет к ней отношение, максимально комфортной.

В первую очередь это касалось социальной сферы. Рядом с ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» построен малоэтажный город-спутник с доступными и комфортными условиями для жизни и работы проживающих в нём людей. Здесь построены детский сад, школа, Дом культуры.

В самой экономической зоне мы начали развивать сервисы по получению разрешений, строительству и всем вопросам, с которыми сталкиваются инвесторы. Мы создаём большое количество сервисов, чтобы нашим инвесторам вести свой бизнес было максимально комфортно.

Сегодня мы развиваем и международное сотрудничество.

Наша ОЭЗ стала членом международной ассоциации особых экономических зон FEMOZA. Меня пригласили стать специалистом по международному взаимодействию ОЭЗ. У нас есть соглашения о сотрудничестве с разными ОЭЗ за рубежом. Всё это позволяет нам обмениваться опытом, лучшими достижениями и тем самым развивать экономику страны, а также предлагать свою продукцию резидентам ОЭЗ других стран и получать комплектующие и другое оборудование от производителей других экономических зон.

– Хотелось бы поговорить о формах ОЭЗ. Собственником земли может выступать как государство, так и частное физическое или юридическое лицо. Скажите, какие преимущества частной ОЭЗ получает инвестор? В чём заключается особенность функционирования ОЭЗ в зависимости от формы собственности?

– Частная форма собственности даёт особую гибкость, потому что, как я уже говорила, нам не надо ни с кем согласовывать решения. Мы видим потребность рынка, потребность отдельного резидента и моментально откликаемся на неё конкретным действием. Например, одному из крупных российских инвесторов надо было выйти со своей продукцией на международный рынок, и мы сделали это для него.

Диалог с управляющей компанией выстраивается намного легче, есть возможность выполнить дополнительную нестан-

дартную услугу по просьбе инвестора или же выступить в качестве лоббиста в каких-то отраслевых интересах.

Однако основное отличие заключается в том, что скорость строительства и начало запуска производства максимально сжаты. Для государственной формы необходимо сначала пройти экспертный совет, решить земельный вопрос, затем согласовать проект строительства, построить здание, завести производственную линию и запустить производство. Частная форма собственности ОЭЗ позволяет сократить эти этапы до года, оптимизировать весь процесс запуска проекта, как следствие – выпуск продукции инвестора становится реальным в самые кратчайшие сроки. У нашей компании есть опыт передачи завода с отрегулированными производственными линиями, сделанного нашей командой под ключ, менее чем за год.

Ещё в частной ОЭЗ больше свободы для творчества. Так, у нас есть два некоммерческих проекта: «АРТ-КВАДРАТ» – это организация фестивалей, благотворительных концертов, творческих мероприятий как для сотрудников, так и для жителей округа; «АКАДЕМИЯ КВАДРАТ» – это проведение образовательных программ для сотрудников.

Мы создаём пространство единомышленников, для того чтобы люди, работающие в ОЭЗ, и люди, проживающие на прилегающих территориях, обладали одним кругозором и комфортно сосуществовали.

Подготовила Виктория Лукьянова

SEZ Stupino Quadrat was established at the initiative of Andrey Yurievich Vorobyov, Governor of Moscow Region, as the first private SEZ in Russia. Decree No. 826 of the Government of the Russian Federation was signed on 8 August 2015.

Residents have chosen Stupino Quadrat for its favourable terms, the shortest possible construction time of production facilities and, as a result, the fastest possible payback period for production plants, and for its individual approach to each investment project.

Today we talk to Ekaterina Evdokimova, Managing Partner of SEZ Stupino Quadrat, and find out what distinguishes a private special economic zone from the state one, and also talk about what projects and conditions are in place there.



SEZ STUPINO QUADRAT:

**THE FIRST PRIVATE SEZ IN RUSSIA
AT THE CUTTING EDGE**

HISTORY REFERENCE

The evolution of the institution of economic zones began even before our era. Initially, free trade zones were exempt from taxes, duties on the sale and purchase of goods. Thus, an international commodity exchange was formed. In the middle of the last century, industrial zones began to appear in Europe, where both the import of equipment, technologies, and the export of products were encouraged, as well as a reduced tax. In 1976, the UN Industrial Development Organization UNIDO proposed to establish export free zones. The idea was that jobs should be created in undeveloped countries and products should be produced only for export, as the markets of these undeveloped countries could not accommodate the products being created. Free zones began to develop in Malaysia, Vietnam and African countries. The World Bank financed structures, international concerns came to the zone and built factories there, jobs were organized, the local population received salaries. Developed countries also benefited from this, because the products manufactured at the factories were cheap, and the wages of workers were low. Later, large industrial zones started to appear in China. They covered an area of more than 10 hectares and an agglomeration of over 20 million people. In the beginning, the production was for export only, and later also for the domestic market. All this led to a major technological boost. In 2005, the Russian Federation introduced a law on SEZs, on the basis of which they continue to exist today.

– It is known, a SEZ is an area that has a preferential tax regime and a special customs zone procedure. What are the global and regional economic goals associated with the SEZ status? Why SEZ is recognized as the most effective tool for the development of the territory?

– The global objectives include increasing the efficiency of the national industry, import substitution, job creation and, ultimately, tax generation. The effectiveness of this method of development can be easily assessed mathematically and statistically, and these indicators are indisputable.

– Why SEZ is the most advantageous way of implementing import substitution?

– Import substitution has always been carried out at the expense of creating domestic production facilities by importers of innovative products. It means that those who successfully imported their products successfully opened their production in the SEZ. There are many foreign companies from Europe, representatives of Mexico, India and Turkey on the territory of the SEZ Stupino Quadrant. It is advantageous for companies to locate on the territory of the SEZ: there is a clear set of documents, and guarantees against unfavorable changes in the law. The mechanism of work of the SEZ is clear all over the world. SEZ as a phenomenon is a driver of industrial development.

For major importers and distributors, there is an opportunity to continue with their usual activities and, at the same time, to set up and increase production in the SEZ.

Importation of equipment is duty and VAT

free, which allows for less investment at the initial stage. The profit tax is 2%, and there are no land or transport taxes.

On the Stupino Quadrant territory, the construction of a new production facility takes about 9 months, but we continue to develop and build production facilities ourselves. This option is advantageous for Russian entrepreneurs who do not have their own premises. They only need to locate equipment and run their business on a rental basis, without investing in the construction of a factory. Once they have accumulated experience and funds, they can buy a plot of land in the SEZ and build their own plant.

The regional economic objectives coincide with those of the municipality – increasing jobs, developing industry and paying taxes to the budget.

Secondary jobs are also important. For example, for the plant to be fully operational, it needs transport companies to maintain its employees. We need cleaning companies, dry-cleaning services for overalls, construction companies, including those leading landscaping activities. All these are the secondary jobs that are created in the SEZ. On average, there are 3 secondary jobs for every job within the plant. In more diversified SEZs, this figure reaches 12-15.

In addition, after 8 years from the start of operations, enterprises begin to pay income tax to the regional budget, which for 6 years is 5%, then 13.5%.

– To fulfil its mission the SEZ must go through key stages of development, the result of which will be an attractive value proposition for the investor. Could you



tell us why the approach to the creation and development of SEZs should be comprehensive? What does such an approach involve?

– Initially, our economic zone was a developed infrastructure that an investor could come to. Later on it became clear that in conditions of competition within the country and later in Kazakhstan and Eastern Europe this infrastructure was not enough. The offer had to become broader.

Therefore, in 2015 we started to develop Stupino Quadrat as a “territory of happiness”. In other words, to make life as comfortable as possible for everyone working in the SEZ or related to it.

First of all, this concerned the social sphere. A low-rise “satellite” town with accessible and comfortable living and working conditions for the people living there has been built next to the Stupino Quadrat SEZ. A kindergarten, a school and a cultural centre have been built here.

In the economic zone itself we have begun to develop services for obtaining approvals, construction and all the issues which are encountered by investors. We create a large number of services to make it as comfortable as possible for our investors to conduct their business.

We continue to develop international cooperation.

Our SEZ has become a member of the international association of the FEMOZA Special Economic Zones. I have been invited to become an expert in SEZ international cooperation. We have cooperation agreements with various SEZs abroad. All of this allows us to exchange experiences and best practices



and thereby develop the economy of the country. Also, we can offer our products to the residents of other SEZs in foreign countries and receive components and other equipment from manufacturers of other economic zones.

– Let’s talk about the forms of SEZs. The owner of the land can be either the state or a private individual or legal entity. What are the advantages that a private SEZ offers to the investor? What is the difference in the functioning of the SEZ depending on the type of ownership?

– The private form of ownership offers special flexibility, because, as I have already said,

we do not need to coordinate decisions with anyone. We see a certain market need, a certain need of a resident, and we immediately respond to it with concrete actions. For example, a major Russian investor needed to enter the international market with own products, and we have done that for the investor.

The dialogue with the management company is much easier, it is possible to perform an additional non-standard service at the request of the investor, or to act as a lobbyist for the interests of a certain industry.

However, the main point of difference is that the speed of construction and the start of production are very short.

The state form requires first passing an expert council, settling the land issue, then approving the construction project, erecting the facility, putting in place the production line and launching production. The private form of SEZ ownership can reduce these stages to a year, optimize the entire project start-up process and, as a result, the investor’s production becomes realistic in the shortest time possible. Our company has experience of a turnkey plant with adjusted production lines, made by our team, in less than a year.

Also, a private SEZ has more freedom for creativity. For example, we have two non-profit projects: ART QUADRAT, which organizes festivals, charity concerts, and creative events for both employees and residents of the district; and ACADEMY QUADRAT, which runs educational programmes for employees.

We create a space of like-minded people so that people working in the SEZ and people living in the surrounding areas have the same outlook and co-exist comfortably.





Любой бизнес во все времена жил в условиях нестабильности. Но проблем, с которыми он сталкивается в наше время, поистине неисчислимо количество. Среди них есть те, с которыми предпринимателю трудно разобраться самостоятельно. Речь идёт о защите бизнеса от давления правоохранительных органов. Малый и средний бизнес часто сталкивается с этой неприятной ситуацией. Для решения подобных проблем была создана автономная некоммерческая организация «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗаБизнес.РФ». Данная площадка представляет собой цифровую платформу для приёма обращений предпринимателей в связи с оказанием на них давления со стороны правоохранительных органов. О том, какую поддержку предпринимателям могут оказать специалисты «ЗаБизнес.РФ» и почему эта поддержка сегодня особенно важна, рассказала генеральный директор Платформы «ЗаБизнес.РФ» Элина Сидоренко.

ЭЛИНА СИДОРЕНКО:

«НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА СЕГОДНЯ – УКРЕПЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ»

– Элина Леонидовна, Платформа «ЗаБизнес.РФ» под вашим руководством уже несколько лет успешно и эффективно ведёт свою работу. Какие направления охватывает ваша деятельность? Чем уникальна цифровая Платформа «ЗаБизнес.РФ», каковы её задачи?

– Задача платформы заключается в улучшении инвестиционного климата в Российской Федерации посредством организации правильного конструктивного диалога бизнеса и власти. Уникальность платформы в том, что, с одной стороны, она является хорошим цифровым ресурсом, вобравшим в себя передовые технологии в части обеспечения прозрачности обращений в госу-

дарственные органы, а с другой стороны, она сегодня базируется на ведомственных регламентах, а именно на чётком рассмотрении обращений предпринимателей правоохранительными органами РФ: Генпрокуратурой, Следственным комитетом, МВД и ФСБ России. Ещё одно преимущество использования нашей платформы заключается в том, что предприниматели имеют возможность обратиться непосредственно в центральный аппарат правоохранительных органов и получить чёткий аргументированный ответ руководителя структурного подразделения центрального аппарата. Это позволяет снизить давление на бизнес в регионах, минимизировать риски все-

возможных злоупотреблений со стороны региональных правоохранительных органов. С другой стороны, это позволяет центральному аппарату анализировать работу своих подразделений: это своеобразный внешний комплаенс, имеющийся сегодня у правоохранителей для определения качества работы их сотрудников.

– Какую помощь вы оказываете предпринимателям? Приведите пример проблем, успешно решённых с вашей помощью за это время.

– В первую очередь на себя обращает внимание тот факт, что большинство дел, по которым стоит статус «проблема решена», связано с необоснованным возбуждением уголовных дел в отношении предпринимателей. И сегодня большую роль в предупреждении такой практики играют Генеральная прокуратура Российской Федерации и МВД России. По характеру работы центральных аппаратов мы замечаем большую заинтересованность в рассмотрении дел, поступающих на платформу.

Что касается конкретного примера, приведу один жизненный случай, не называя субъект РФ. Он связан с возбуждением уголовного дела по факту мошенничества, совершённого предпринимателем. Разбирательство длилось более трёх лет, на протяжении которых предприниматель был вынужден скрываться за рубежом. Дело не двигалось с мёртвой точки, и нужно было искать способы решения проблемы. Тогда адвокат, представляющий интересы предпринимателя, обратился на платформу, и уже спустя месяц МВД России вынесло постановление о прекращении уголовного дела, признав, что изначально оно было возбуждено с нарушением требований уголовно-процессуального законодательства. Итог: предприниматель вернулся в Российскую Федерацию, где уже беспрепятственно продолжил свой бизнес.

Ещё одна проблема, которую мы успешно решаем вместе с правоохранительными органами, – снижение волокиты. Долгое время волокита по экономическим преступлениям, в силу разных обстоятельств, могла длиться от года до пяти лет. «Лидером» в этой части можно назвать московское дело, расследование которого длилось более 10 лет. Сегодня обращение на платформу по факту волокиты очень эффективно, грамотное решение по её устранению принимает Генеральная прокуратура РФ, за что ей отдельное спасибо.

– Какое количество обращений предпринимателей было обработано вашей командой за прошлый год? Чем в целом он вам запомнился?

– Ключевым показателем эффективности работы является стопроцентная обработка всех поступивших на платформу обращений. Сегодня количество обращений составляет 3,5 тыс., среди них направлено

на рассмотрение порядка 65%, остальные обращения были отклонены в соответствии с регламентом платформы, т. е. предприниматели обращались не по факту силового давления, а их обращение не содержало жалоб на правоохранительные органы (это единственное основание для отклонения обращений).

Большинство обращений адресовано МВД, Генеральной прокуратуре, Следственному комитету и ФСБ РФ. Сегодня мы наблюдаем тенденцию увеличения количества обращений в Генеральную прокуратуру, что связываем с ростом доверия предпринимателей к прокуратуре как к надзорному органу. В целом работу 2021 года совместно с наблюдательным советом мы охарактеризовали как весьма продуктивную. Для себя прошедший год показал хорошую динамику роста как обращений, так и информированности предпринимательского сообщества о существующих правозащитных возможностях. В 2021 году было проведено более 100 мероприятий в субъектах Российской Федерации с участием органов государственной власти и правоохранительной структуры.



– Расскажите немного о вашей столь эффективно работающей команде. Как вам удаётся организовывать слаженную работу структуры, занимающейся непростым во всех отношениях делом?

– Нам повезло сформировать правильную команду: каждый входящий в неё сотрудник основательно погружён в проблему и действительно неравнодушен к вопросам обратившихся предпринимателей. Для себя мы видим задачу эффективной работы взаимодействия с предпринимателями в режиме 24/7, и, пожалуй, залогом успеха является абсолютная вера в правильность того, что мы делаем, а также любовь к работе.

– Открыв ленту обращений на вашем официальном сайте, можно увидеть сотню заявок предпринимателей из разных регионов. Ваша деятельность охватывает всю территорию страны? Насколько такая поддержка распространяется на другие города России?

– Мы, как федеральная платформа, действуем во всех субъектах РФ. С целью повышения осведомлённости предпринимателей о существовании такого бесплатного ресурса мы прибегаем к помощи уполномоченных по защите прав предпринимателей и руководителям деловых объединений в регионах. Могу сказать, что такая коллаборация позволяет правильно структурировать ту правозащитную деятельность, которая ведётся во всех этих направлениях. Особо хочется отметить ставшую систематической работу с деловыми объединениями, бизнес-омбудсменами и региональными подразделениями прокуратуры.

Следует подчеркнуть эффективную работу с Нижегородской и Ульяновской областями и Башкирией (Приволжский федеральный округ), Владимирской областью в Центральном федеральном округе и Сахалинской областью на Дальнем Востоке.

– Давайте перейдём к практической части: как подать вам заявку и какие обязательные документы должен приложить пользователь к своему обращению для её рассмотрения?

– Заявка подаётся очень легко. Предпринимателю необходимо зарегистрироваться на платформе, заполнив хотя бы одно из идентификационных полей, после чего остальные данные об организации/ИП автоматически подставляются в форму для заполнения. Затем заявителю необходимо в стиле письма изложить основную проблему, а также приложить необходимые документы в PDF-формате. После выполнения этих действий заявка будет обработана экспертами. В случае возникновения вопросов к заявителю эксперт свяжется с ним. Далее дело направляется в правоохранительные органы, где рассматривается 30 дней в МВД России, ФСБ РФ и Следственном комитете РФ и 15 дней в Генеральной прокуратуре РФ.

– Какие цели и задачи Платформы «Забизнес.РФ» планируете реализовывать в дальнейшей работе?

– Наша основная задача заключается в укреплении доверия между бизнесом и властью. И сегодня, в период активизации работы государства по поддержке бизнеса, формирование этого диалога как никогда актуально. Поэтому мы видим необходимость через платформу разрешать частные вопросы, связанные с силовым давлением, и обобщать их в плоскость системных проблем. А их, в свою очередь, на уровне законодательной власти облекать в конкретные законодательные решения, обеспечивать рост доверия предпринимателей к правоохранительным органам через фактическую демонстрацию позитивной практики в решении реальных дел. Наша задача сегодня – обеспечить коридор обратной связи и укрепить доверие правоохранительных органов через решение конкретных кейсов предпринимателей.

Подготовила Эльвина Аптреева

Any business has always lived in conditions of instability. But the problems it faces nowadays are countless. Among them are those that are difficult for an entrepreneur to deal with on their own. It is about protecting the business from the pressure of law enforcement agencies.

Small and medium-sized businesses are often faced with this unpleasant situation. To solve such problems, the autonomous non-profit organization “Platform for Addresses of Entrepreneurs ZABIZNES.RF” was created. This platform is a digital platform for receiving appeals from entrepreneurs in connection with pressure exerted on them by law enforcement agencies. Elina Sidorenko, general director of the Platform ZABIZNES.RF told about what support entrepreneurs can have and why this support is especially important today.

ELINA SIDORENKO:

“OUR MAIN TASK TODAY IS TO STRENGTHEN TRUST BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT.”

– Elina Leonidovna, the ZABIZNES.RF Platform under your leadership has been working successfully and efficiently for several years. What areas do your activities cover? What is unique about the ZABIZNES.RF digital platform, what are its tasks?

– The task of the platform is to improve the investment climate in the Russian Federation by organizing a proper constructive dialogue between business and the authorities. The uniqueness of the platform is that, on the one hand, it is a good digital resource, which incorporates advanced technologies in terms of ensuring the transparency of appeals to state bodies. On the other hand, the platform today is based on departmental regulations, namely the clear consideration of appeals from businessmen by law enforcement agencies of the Russian Federation: The General Prosecutor's Office, the Investigative Committee, the Ministry of Internal Affairs and the Federal Security Service of Russia.

Another advantage of using our platform is that entrepreneurs have the opportunity to apply directly to the central apparatus of law enforcement and receive a clear, reasoned response from the head of the structural unit of the central apparatus. This reduces the pressure on business in the regions and minimizes the risks of all kinds of abuses by regional law enforcement agencies. On the other hand it allows the central apparatus to analyze the work of their subdivisions: this is a kind of external compliance, available today for law enforcement agencies to determine the quality of their staff.

– What kind of assistance do you provide to entrepreneurs? Can you give an example of problems that have been successfully solved with your help during this time?

– First of all, it is noteworthy that most of the cases with “problem solved” status are related to groundless initiation of criminal proceedings against entrepreneurs. And today the Prosecutor General's Office of the Russian Federation and the Russian Interior Ministry play a major role in preventing such practices. By the nature of the work of the central offices we notice a great interest in the consideration of cases coming to the platform.

As for a specific example, I will give one real-life case, without naming the subject of the Russian Federation. It is related to initiation of criminal proceedings for fraud committed by an entrepreneur. The proceedings lasted more than 3 years, during which the entrepreneur had to hide abroad. The case was not moving and it was necessary to find ways to solve the problem. Then a lawyer representing the entrepreneur's interests appealed to the Platform, and a month later, the Russian Interior Ministry issued a resolution to terminate the criminal case, admitting that it had originally been initiated in violation of the requirements of criminal procedure law. The result: the entrepreneur returned to the

Russian Federation, where he continued his business unhindered.

Another problem we're successfully working on with law enforcement agencies is reducing red tape. For a long time, red tape on economic crimes, due to various circumstances, could last from a year to five years. The Moscow case, the investigation of which lasted more than 10 years, can be called a “leader” in this part. Today, the RF Prosecutor General's Office makes a very effective appeal to the Platform on the fact of red tape, a competent solution to eliminate it, for which I would like to thank them separately.

– How many appeals from entrepreneurs were handled by your team last year? What was a memorable year for you in general?

– A key indicator of the effectiveness of the work is 100% processing of all appeals received by the platform. Today the number of appeals is 3.5 thousand, about 65% of them were sent for consideration, the remaining appeals were rejected in accordance with the rules of the platform, ie entrepreneurs filed not on the fact of coercive pressure, and their appeal did not contain complaints about law enforcement (the only reason for rejecting appeals).

Most of the appeals were addressed to the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, the Prosecutor General's Office, the Investigative Committee and the FSB. Today we see an increasing trend in the number of appeals to the Prosecutor General's Office, which we associate with the growing confidence of entrepreneurs in the Prosecutor's Office as a supervisory body.

On the whole, we characterized the work of 2021 together with the Supervisory Board as very productive. For ourselves the past year showed a good dynamics of growth of both appeals and awareness of the business community about the existing human rights opportunities. In 2021 more than 100 events were held in the subjects of the Russian Federation with the participation of public authorities and law enforcement structure.

– Tell us a little about your effective team? How do you manage to organize the well-coordinated work of the structure, which is not easy in every respect?

– We were lucky to form the right team: every member of it is thoroughly immersed in the problem and really cares about the issues of entrepreneurs who apply. For ourselves, we see the task of effective interaction with entrepreneurs 24/7, and perhaps the key to success is the absolute belief in the rightness of what we do, as well as the love of work.

– If you open the appeals section of your official website, you can see hundreds of applications from entrepreneurs in different regions. Does your activity cover the whole territory of the country? To what extent does such support extend to other Russian cities?

– We, as a federal Platform, operate in all regions of the Russian Federation. In order to make entrepreneurs more aware of such a free resource, we have enlisted the help of the commissioners for entrepreneurs' rights and the heads of business associations in the regions. I can say that such cooperation allows to structure correctly the human rights activity which is conducted in all these directions. Especially I would like to note the systematic work with business associations, business ombudsmen and regional prosecutor's offices.

The effective work with the Nizhny Novgorod and Ulyanovsk Regions and Bashkiria (the Volga Federal District), the Vladimir Region in the Central Federal District and the Sakhalin Region in the Far East should be emphasized.

– Let's move on to the practical part: how do you submit an application, and what are the mandatory documents a user must attach to his application in order for it to be considered?

– The application is very easy to submit. The entrepreneur needs to register on the Platform by filling in at least one of the identification fields, after which the remaining data about the organization/IE will automatically be substituted in the form to be filled in. Then the applicant needs to state the main problem in the style of a letter, as well as attach the necessary documents in PDF-format. After these steps, the application will be processed by the experts. If there are any questions for the applicant, the expert will contact the applicant. Then the case is sent to law enforcement agencies, where it is considered for 30 days in the Ministry of Internal Affairs of Russia, the Federal Security Service and the Investigative Committee of the Russian Federation, and 15 days in the General Prosecutor's Office of the Russian Federation

– What goals and objectives do you plan to implement in the future work of the ZABIZNES.RF platform?

– Our main task is to strengthen trust between business and government. And today, in the period of intensified work of the state to support business, the formation of this dialogue is more relevant than ever. Therefore, we see the need to resolve private issues related to power pressure through the platform, and to generalize them into systemic problems. And them, in turn, to clothe at the level of legislative power in concrete legislative decisions, to provide the growth of trust of businessmen to law enforcement bodies through actual demonstration of positive practice in the solution of real cases.

Our task today is to provide a feedback corridor and strengthen the trust of law enforcement agencies by solving concrete cases of entrepreneurs.

Prepared by Elvina Aptreeva



Олег Карцов: «Мы предлагаем лучшие решения и площадки для роста бизнеса резидентов»

Богородский индустриальный парк – крупнейший индустриальный парк, расположенный в Ногинске: его общая площадь составляет 280 га, а проектная площадь зданий и сооружений превышает 500 тыс. кв. метров.

Идея Богородского индустриального парка заключается в предоставлении резидентам площадей и земельных участков на праве аренды и выкупа. Наличие комплексной инженерной инфраструктуры позволяет обеспечить быстрый старт производств. Управление площадкой осуществляет профессиональная управляющая компания, работа которой организована по принципу одного окна. Резидентами площадки являются компании малого и среднего бизнеса, занятые в области производства пищевых продуктов, ресурсосбережения и энергоэффективности, медицинских технологий. О том, как развиваются предприятия на этой территории и чем уникален Богородский индустриальный парк, рассказал генеральный директор управляющей компании ООО «Парк Ногинск» Олег Карцов.

– Олег Васильевич, что представляет собой Богородский индустриальный парк сегодня: территория, локация, логистика, коммуникации, готовые к работе на благо резидентов?

– Богородский индустриальный парк является одним из ведущих частных индустриальных парков России, история которого начинается с 2005 года. В настоящее время наш индустриальный парк обладает всем набором промышленной инфраструктуры, позволяющим успешно осуществлять бизнес.

Сегодня парк включает в себя более 50 резидентов, среди которых – фабрики, заводы с общим числом работающих на территории парка 6,5 тыс. человек, представляющие 13 стран мира.

Ежегодно наш индустриальный парк пополняется на 5–6 резидентов, на данный момент мы подписываем договоры на вступление новых 11 резидентов.

– Разного рода технопарков в Подмосковье немало. Почему резиденты с 2004 года выбирали и продолжают выбирать именно вас?

– По моему мнению, у нас абсолютно ясные формы экономических отношений. Мы частный парк с собственной управляющей компанией, и все структуры, которые руководят парком и решают сложные вопросы, связанные с инфраструктурными проектами, водоснабжением, электричеством, обустройством дорог, – всё находится в руках одной управляющей компании. Наша управляющая компания предоставляет свои услуги на основе собственной инфраструктуры, поэтому при заключении договора резиденты решают все вопросы в одной локации, что очень удобно.

Наш парк был создан на основе развития немецкой экономической модели индустриального парка. И экономический бизнес в нашем парке представляет именно эту страну. Это очень хорошо, потому что немецкий бизнес в своих индустриальных зонах достиг наиболее прогрессивного развития. И мы выстраивали именно эту основу, поэтому наши якорные компании – немцы: «Метро», HÜBNER, «ПОТО ФРАНК».

– Каковы сегодня условия при покупке/аренде земельного участка или готового производственного помещения для резидентов? Предлагаете ли вы резидентам промышленную ипотеку?

– Я хочу сказать, что форма у нас была, есть и на ближайшее будущее будет неизменной – все резиденты являются собственниками своей земли. Мы уверены, что так и должно быть. Наша задача – помогать компаниям осуществлять работу на нашей территории. За все 25 лет существования парка ни одно предприятие не закрылось и не прекратило свою деятельность. Мы живём как единая семья, и это очень важно для нас.

– Какие инфраструктурные объекты уже есть на территории Богородского индустриального парка? Какие новые направления вы планируете развивать в ближайшие годы? Какие направления деятельности считаете наиболее перспективными?

– Перспективным для нас является промышленное производство непрерывного цикла: пищевая промышленность, выпуск товаров народного потребления, строительная отрасль. За последнее время у нас начало своё производство сербское предприятие «Фармалакт», производитель детского питания. В этом году начало свою деятельность польско-бельгийское предприятие Soudal, специализирующееся на производстве клеевых основ, также запустила производство компания Lacalut.

Безусловно, мы очень надеемся, что сформируем пищевой кластер, у нас развиваются такие компании, как «Хлебпром», сыроварня.

– Начало года – традиционное время, чтобы проанализировать итоги предыдущего года и определить вектор работы на 2022-й. Поделитесь планами!

– Мы планируем увеличить территорию ещё на 70 га. На территории индустриального парка открывается всё больше российских предприятий. Всерьёз задумываемся над открытием новых кластеров. Наша работа направлена на обеспечение комфортной среды для бизнеса.

МЫ СПРОСИЛИ У РЕЗИДЕНТОВ: ПОЧЕМУ ОНИ ВЫБРАЛИ ИМЕННО БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК?

«Сетес Косметикс»: «При выборе площадки для строительства нашего центра необходимо было предусмотреть перспективное развитие комплекса, именно поэтому в фокусе нашего внимания были доступность, развитая инфраструктура



и наличие ресурсов. Богородский индустриальный парк располагал не только необходимыми условиями, но и другими неоспоримыми конкурентными преимуществами перед другими технопарками. На протяжении нескольких лет сотрудничества Богородский индустриальный парк демонстрировал уверенный рост и стабильное развитие, что является подтверждением надёжности и профессионализма управляющей компании и подтверждает правильность нашего выбора.

Сегодня фабрика «Сетес Косметикс» на территории Богородского индустриального парка представляет собой ультрасовременное производство, ориентированное на изготовление продукции для макияжа, ухода за кожей и волосами и личной гигиены.

Наша цель – естественный рост бизнеса и увеличение объёмов производства до 80%, в том числе и за счёт привлечения новых клиентов».

«РОТО ФРАНК»: «На момент приобретения земельного участка в 2006 году Богородский индустриальный парк, в отличие от других, смог дать лучшие предложения по готовности к приёму резидентов, инфраструктуре, подъездам, разрешительной документации. Наша компания ставит перед собой глобальные цели – увеличение объёмов производства на 30%, производство новых артикулов продукции, выведение нового продукта на рынок РФ».

Эльвина Аптреева





Oleg Kartsov:

"We offer the best solutions and sites for residents business growth"

Bogorodsky Industrial Park is the largest industrial park located in Noginsk: its total area is 280 hectares, and the design area of buildings and structures exceeds 500 thousand square meters.

The idea of Bogorodsk Industrial Park is to provide residents with areas and land plots on the right of lease and purchase. The availability of a comprehensive engineering infrastructure allows for a quick start-up of production facilities. The site is managed by a professional management company, whose work is organized according to the one-stop-shop principle. The residents of the site are small and medium-sized businesses engaged in food production, resource and energy efficiency, medical technology. Oleg Kartsov, CEO of the management company LLC "Park Noginsk", told about the development of enterprises on this territory and what is unique about Bogorodsk industrial park.

– Oleg Vasilyevich, what is Bogorodsky Industrial Park today: the territory, locations, logistics, communications, ready to work for the benefit of residents?

– Bogorodsky Industrial Park is one of the leading private industrial parks in Russia, the history of which began in 2005. Currently, our industrial park has the entire set of industrial infrastructure, which allows to successfully carry out business.

Today the park includes more than 50 residents, among them factories, plants with a total of 6.5 thousand people working in the park, representing 13 countries worldwide.

Every year our industrial park is enlarged by 5-6 residents, currently we are in the process of signing agreements with 11 new residents.

– There are many different kinds of industrial parks in the Moscow region. Why

residents since 2004 have chosen and continue to choose you?

– In my opinion, we have absolutely clear forms of economic relations. We are a private park with our own management company, and all the structures that manage the park and solve complex issues related to infrastructure projects, water supply, electricity, road development – everything is in the hands of one management company. Our management company provides its services based on its own infrastructure, so when entering into an agreement, residents solve all issues in one location, which is very convenient.

Our park was created based on the development of the German economic model of an industrial park. And the economic business in our park represents this country. This is very good, because German business has achieved the most progressive development

in its industrial zones. And we have built precisely this basis, so our anchor companies are German: Metro, HÜBNER, ROTO FRANK.

– What are the conditions today for residents when they buy/rent a land plot or a ready-made production facility? Do you offer residents industrial mortgages?

– I would like to say that our form has been, is and will be unchanged for the near future – all residents own their land. We are confident that this is the way it should be. Our task is to help the companies to work on our territory. In all 25 years of the park's existence, not a single company has closed down or ceased operations. We live as a single family, and this is very important to us.

– What infrastructural objects already exist on the territory of Bogorodsky Industrial



Park? What new areas do you plan to develop in the coming years? What areas of activity do you consider the most promising?

– The industrial production of a continuous cycle is promising for us: food industry, production of consumer goods, construction industry. Recently the Serbian company “Farmalact” has started its production, a producer of baby food. This year the Polish-Belgian company Soudal started its activity, specializing in the production of adhesive bases, and Lacalut has also started production.

Of course, we really hope to form a food cluster, we have such companies as Khlebprom and a cheese factory developing.

– **The beginning of the year is a traditional time to analyze the results of the previous year and determine the vector of work for 2022. Share your plans!**

– We plan to increase the territory by another 70 hectares. More and more Russian

enterprises are opening in the industrial park. We are seriously thinking about opening new clusters. Our work is aimed at providing a comfortable environment for business.

WE ASKED THE RESIDENTS: WHY DID THEY CHOOSE THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK?

“Setes Cosmetics”: “When choosing the site for the construction of our center it was necessary to consider the future development of the complex, which is why our focus was on accessibility, developed infrastructure and availability of resources. Bogorodskiy Industrial Park had not only the necessary conditions, but also other undeniable competitive advantages over other technoparks. During several years of cooperation Bogorodsky Industrial Park has shown steady growth and stable development, which confirms the reliability and

professionalism of the management company and confirms the correctness of our choice.

Today the Setes Cosmetics factory on the territory of Bogorodsky Industrial Park is an ultra-modern production facility focused on the manufacture of products for make-up, skin care, hair care and personal care.

Our goal is the natural growth of the business and increase production volumes up to 80%, including by attracting new customers.”

“ROTO FRANK”: “At the time of acquiring the land plot in 2006, Bogorodsky Industrial Park, unlike others, was able to give the best offerings in terms of readiness to receive residents, infrastructure, access, and permitting documentation. Our company sets itself global goals – to increase the volume of production by 30%, to produce new articles of products, to introduce a new product to the market of the Russian Federation”.

Elvina Aptreeva



Ольга Селезнева,

РАСТО:

«Нас вынуждают взять образование в свои руки»

«ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ ДОЛЖНО СТАТЬ ЧАСТНЫМ, ТАК КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ НЕ МОЖЕТ УДОВЛЕТВОРИТЬ НАШИ ПОТРЕБНОСТИ», – ГОВОРIT ОЛЬГА СЕЛЕЗНЕВА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ СТАНЦИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (РАСТО).



– Автосервисам самим придётся готовить кадры и создавать учебные центры. Ведь у государственной системы образования нет мотивации выпускать на рынок труда востребованных специалистов. Нет и адекватной шкалы оценки работы колледжей и вузов. Выпускники есть – и ладно. А куда они потом пойдут работать и чему научились, по большому счёту, никого не волнует.

Конверсия выпускников технических колледжей в профессию «механик» составляет всего 2% из 2800 молодых специалистов, которых ежегодно выпускают Москва и область.

Получается, что налоги заплачены, бюджетные средства израсходованы, а специалистов нет.

– Есть ли выход из сложившейся ситуации?

– Выход есть. Нам придётся создать альтернативную образовательную систему для авторемонтной отрасли, иначе мы потеряем свой бизнес из-за того, что с современными автомобилями некому будет работать.

Мы уже видим, как некоторые члены РАСТО закрывают высокотехнологичные направления бизнеса – восстановительный ремонт двигателей и коробок передач, оставляя только шиномонтаж, элементарное техобслуживание и торговлю ходовыми запчастями.

Почему это происходит? Потому что найти хороших специалистов сложно, а готовить новых – долго и дорого.

– А как же программа РАСТО по кадровому партнёрству с государственной системой образования? Неужели она не работает?

– Программа кадрового партнёрства с колледжами важна, но только как один из элементов образовательной стратегии РАСТО.

Дело в том, что успешна она только там, где руководитель сервисной станции «тянет» на себе студентов. Ходит в колледж, контролирует программы обучения, мотивирует и выбирает студентов, ведёт их к себе на производство.

Например, в техническом центре «ВОЛИН», которым я руковожу, мы выстроили такую работу и с удовольствием трудоустроиваем талантливых выпускников. Но мы в них вкладываемся, платим стипендии, предоставляем практику. Фактически обучаем их у себя на производстве, а не в колледже. Это отдельный вид деятельности, который не каждому под силу.

– Неужели в колледжах не заинтересованы в развитии такого партнёрства?

– Я не случайно начала с мотивации. Для колледжа заказчиком образовательных услуг является государство, которое и оце-

нивает успешность выполненной работы.

Руководству большинства учебных заведений проще готовить механиков по безнадёжно устаревшим, но утверждённым программам. И его можно понять: люди получают зарплаты именно за соблюдение утверждённых программ. Кто для них бизнесмен с его автосервисом?

Разумеется, в образовательной среде есть энтузиасты, на которых мы опираемся и с которыми дружим. Но, к сожалению, создать поточную систему подготовки кадров таким способом невозможно.

– Значит, надежды на государственную систему образования нет?

– Пока государство не будет заинтересовано в трудоустройстве специалистов, которых оно обучает за бюджетные деньги, надежды мало. Мы сами идём в колледжи, уговариваем интегрировать образовательные модули РАСТО в программы обучения, учим студентов у себя в мастерских. Для отрасли в целом это неэффективно.

Только крупные технические центры, такие как «ВОЛИН», могут позволить себе тратить время и деньги на коммуникацию с колледжами, отбор студентов и их подготовку, содержание технических тренеров, учебную литературу и инструменты. Но мастерские поменьше не потянут таких расходов – вот в чём беда.

Сотрудничество с государством принесёт плоды только тогда, когда оценка успешности работы всей образовательной системы начнёт базироваться на том, сколько выпускников было трудоустроено по специальности.

Вот тогда руководство колледжей будет заинтересовано в трудоустройстве студентов. Тогда и маленькие сервисы станут важны. А пока – только энтузиазм отдельных людей, который работает слишком локально.

– Как и когда вы начнёте создавать новую образовательную систему?

– На самом деле мы не начинаем, а продолжаем её создание. Первым шагом была программа кадрового партнёрства с колледжами государственной системы образования.

Внутри ассоциации мы разработали актуальные требования к автомеханикам, создали список работ, которые должен уметь выполнять специалист, разработали критерии оценки и диагностики его навыков. Под список компетенций были созданы современные образовательные модули.

Мы привлекли к работе технических тренеров международных компаний, производящих автокомпоненты и сервисное оборудование. «Обкатали» программу в ряде колледжей Московской области и уже принимаем на работу выпускников.

Далее запустили «Школу практиков РАС-ТО», в которой преподают лучшие специалисты авторемонтной отрасли. Мы начали готовить студентов и повышать квалификацию работающих механиков.

Пройдя этот путь, мы точно знаем, как готовить специалистов высокого уровня. У нас есть всё, чтобы продолжить расти в этом направлении. Осталось только открыть учебный центр, который будет построен в следующем году.

– Можете рассказать подробнее про этот учебный центр?

– Летом мы откроем всероссийский образовательно-выставочный центр «ВОЛИН». Он станет учебной базой Ассоциации РАС-ТО.

Центр будет состоять из двух выставочных корпусов и трёх конференц-залов – некий мини-крокус для авторемонтной отрасли. Отдельный корпус будет иметь аудитории и автосервис на семь постов: от механического до постов электрики и кузовного цеха с собственной зоной подготовки. Каждый пост будет закреплён за брендом-партнёром (ведущим мировым производителем автокомпонентов или сервисного оборудования).

Здесь мы будем обучать студентов, проводить курсы повышения квалификации для сервисных специалистов, переобучать людей на новые специальности по авторемонтному делу. Одним из направлений деятельности центра станет создание всероссийского кадрового резерва РАС-ТО.

– А кто будет преподавать в новом образовательном центре?

– Так как мы сотрудничаем с мировыми производителями автокомпонентов, гаражного и сервисного оборудования, то будем приглашать их технических тренеров. Ведь именно они имеют доступ к самым передовым оригинальным технологиям. Это важно, так как устройство автомобилей становится всё сложнее.

Кроме того, РАС-ТО – это сообщество опытных мастеров и руководителей предприятий сервисного обслуживания, которые также готовы делиться накопленным опытом.

Лучшее оборудование, лучшие специалисты, самые востребованные и актуальные программы подготовки... Фактически мы создаём первый в стране учебный центр наподобие лучших мировых аналогов. Только он будет заточен не под одну автомобильную марку или один-единственный бренд запчастей, а комплексно объединит лидеров рынка авторемонта в единую образовательную среду.

– С профессионалами всё понятно, они сами заинтересованы в обучении. А как вы планируете привлекать студентов?

– Мы продолжим сотрудничать с колледжами, а также начнём приглашать на платное обучение абитуриентов. Важно, что самые достойные смогут учиться бесплатно, получая гранты от РАС-ТО или автосервисов, которые впоследствии примут выпускников на работу.

Большое внимание будет уделяться и профориентации. Мы сами пойдём в школы, чтобы рассказывать о нашем деле, приглашать детей на экскурсии, вовлекать в профессию, очаровывать ей.

– Запуск учебного центра станет завершающим этапом образовательной стратегии РАС-ТО?

– Скорее началом нового пути! Мы планируем готовить не только механиков, но и

мастеров-приёмщиков, менеджеров торгового зала, подборщиков запчастей, специалистов кол-центров и даже управляющих автосервиса. Спрос на таких специалистов велик, в том числе и в дилерском сегменте, но системно их никто не готовит. А в дальнейшем мы начнём обучать и другим рабочим специальностям, не связанным с авторемонтной отраслью.

– Не планируете ли вы конкурировать с государством в сфере образования?

– В недалёкой перспективе мы планируем сотрудничать с государством – готовить востребованных специалистов за бюджетные деньги. А отчитываться об эффективности образовательной деятельности – трудоустройством выпускников, а не их количеством.

Сегодня мы постараемся обеспечить устойчивость бизнеса членов ассоциации. Напомню, что до революции и в советское время существовала эффективная система подготовки кадров: людей обучали под конкретные задачи конкретной отрасли, даже конкретного завода.

К сожалению, сегодня государственная система образования потеряла связь с реальностью. Многие специалисты выпускаются в никуда, либо их знания не соответствуют требованиям рынка. Увы, но для нас действующая система почти бесполезна, поэтому мы создаём свою.

От этого выиграют все: и потребитель, и авторемонтный бизнес, и конкретные люди, которые получат хорошую работу. И конечно же, выиграет государство: оно получит налоги от работников, вышедших из тени гаражных кооперативов. В итоге наш опыт пригодится и для модернизации отечественной системы образования.

Так что – никакой конкуренции, только обоюдовыгодное сотрудничество, с высокой мотивацией каждой из сторон.

Материал подготовил Иван Лапырин



Olga Selezneva, RASTO:

“We are compelled to take education in our own hands”

“VOCATIONAL EDUCATION IN RUSSIA SHOULD BECOME PRIVATE, BECAUSE THE STATE TRAINING SYSTEM CANNOT MEET OUR NEEDS,” SAYS OLGA SELEZNEVA, CHAIR OF THE REGIONAL ASSOCIATION OF SERVICE STATIONS (RASTO).



– Car service stations will have to train personnel themselves and set up training centers. After all, the state education system has no motivation to graduate in-demand specialists. There is no adequate evaluation of the work of colleges and universities. So long as there are graduates, that's fine. No one cares where they will go to work afterwards or what they have learned.

Conversion of graduates of technical colleges to the profession of a mechanic is only 2% out of 2800 young specialists who graduate from Moscow and the region every year.

It turns out that taxes are paid, budget funds are spent, but there are no specialists.

– Is there a way out of this situation?

– There is a solution. We have to create an alternative educational system for the car-repair industry, otherwise we will lose our business because there will be nobody to work with modern cars.

We already witness certain members of RASTO closing their high-tech business – engine and gearbox rebuilding, leaving only tire fitting, basic maintenance and trade with car parts.

Why is this happening? Because finding good technicians is difficult, and training new ones is lengthy and expensive.

– And what about the RASTO programme for staffing partnership with the state education system? Does it not work?

– The staff partnership programme with colleges is important, but only as one element of the educational strategy of RASTO.

The fact is that it is successful only if the head of the service station “pulls” the students on him/herself – by going to the college, supervising the training programs, motivating and selecting students, and taking them to his or her work-place.

For example, at the VOLIN Technical Center, which I manage, we have built up this kind of work and we are happy to employ talented graduates. But we invest in them, pay them scholarships, provide them with internships. In fact, we train them in-house, not at a college. This is a separate kind of activity which not everyone can do.

– Are colleges not interested in developing such partnerships?

– I started with motivation for a reason. For a college, the customer of educational services is the state, which assesses the success of the work done.

It is easier for most education establishments to train mechanics on hopelessly outdated but approved curricula. And it is understandable: people are paid precisely to comply with approved programs. What is a businessman with a car service for them?

Of course, there are enthusiasts in the educational environment, on whom we rely on and with whom we are in friendship. But, unfortunately, it is impossible to create a streamlined system of training in this way.

– Am I right to conclude that there is no hope for the state education system?

– As long as the state is not interested in employing the specialists it trains for budget money, there is little hope. We go to colleges ourselves, persuade them to integrate the RASTO educational modules into their curricula, we teach students in our own workshops. This is inefficient for the industry as a whole.

Only large technical centers such as VOLIN can afford to spend time and money on communication with colleges, selection of students and their training, maintenance of technical trainers, educational literature and tools. But smaller work-shops can't afford the expense – that's the trouble.

Cooperation with the state will be fruitful only when the success of the whole educational system will be evaluated on the basis of how many graduates have been employed in their profession.

This is when the colleges will be interested in employing students. Then small services will also become important. In the meantime, there is only individual enthusiasm, which works too locally.

– How and when do you start to create a new educational system?

– Actually, we don't start, we continue to create it. The first step is a personnel partnership programme with colleges in the public education system.

Within the association, we have developed current requirements for auto mechanics; we have created a list of jobs that a specialist should be able to do, we have developed criteria for the assessment and diagnosis of his/her skills. State-of-the-art educational modules have been created to match the list of competencies.

We have involved technical trainers from international companies that produce car spare parts and service equipment. We have piloted the programme in a number of colleges in the Moscow region and have already begun hiring graduates.

Then we have launched the RASTO Practitioner School, which is staffed by the best specialists in the car repair industry. We have begun training students and upgrading the qualifications of working mechanics.

Having followed this course, we know exactly how to train high-level specialists. We



have everything we need to continue to grow in this direction. All that remains is to open a training center, which will be built next year.

– Can you tell us more about this training center?

– In summer we will open the All-Russian Educational and Exhibition Centre “VOLIN”. It will become the training base of the RASTO Association.

The center will consist of two exhibition buildings and three conference halls – a kind of mini-crocus for the car repair industry. A separate building will have classrooms and a car service center with seven posts: from mechanical stations to electrical stations and a body shop with its own training area. Each post will be assigned to a partner brand (a leading global manufacturer of car components or service equipment).

We will train students here, hold training courses for service technicians, and retrain people to learn new professions in the car repair business. Creation of the all-Russian RASTO personnel reserve will be one of the center's activities.

– And who will teach in the new training center?

– Since we cooperate with global manufacturers of car spare parts, garage and service equipment, we will invite their technical trainers. After all, they have access to the most advanced original technologies. This is important, because the structure of cars is becoming more and more complicated.

In addition, RASTO is a community of experienced craftsmen and service managers who are willing to share their accumulated experience.

The best equipment, the best specialists, the most demanded and up-to-date training programs... In fact, we create the first training center in the country, similar to the best world counterparts. Except that it will not be geared towards one car brand or one brand of spare

parts, but will integrate the leaders of the car repair market into a unified educational environment.

– Everything is clear with professionals; they are interested in training themselves. And how do you plan to attract students?

– We will continue to cooperate with colleges, and we will also begin inviting applicants to study for a fee. It is important that the most deserving ones will be able to study for free, by obtaining grants from RASTO or car service companies, which will subsequently employ the graduates.

A lot of attention will also be paid to career guidance. We will go to schools ourselves to introduce our business, invite children on excursions, involve them in the profession and fascinate them with it.

– Is the launch of the training center be the final step in the education strategy of RASTO?

– It is more like the beginning of a new path! We plan to train not only mechanics, but also service receptionists, salesroom managers, spare parts fitters, call-center specialists and even car service managers. There is great demand for such specialists, including in the dealership segment, but nobody trains them systematically. And in the future, we will start training other working professions not related to the car repair industry.

– Do you plan to compete with the state in the field of education?

– In the near future we plan to cooperate with it – to train in-demand specialists at public expense and to report on the effectiveness of our educational activity by the employment of graduates, not by their quantity.

Today we will try to ensure the sustainability of the businesses of the association members. Let me remind that before the revolution and in Soviet times there was an effective system of personnel training: people were trained for the specific tasks of a specific industry, and even for a specific factory.

Unfortunately, today the state education system has lost touch with reality. Many professionals graduate to nowhere, or their knowledge does not meet the requirements of the market. Alas, but for us the existing system is almost useless, so we create our own.

It will benefit everyone: the consumer, the autorepair business, and specific people who will get a good job. And, of course, the state will benefit too: it will get taxes from the workers leaving the shadows of garage cooperatives. As a result, our experience will also be useful for modernization of the national education system.

Thus, no competition, just mutually beneficial cooperation with high motivation of both sides.

Prepared by Ivan Lapyrin



Строить на совесть могут немногие. Но ещё меньше тех, кто способен держать высокую планку десятилетиями, к кому заказчики возвращаются снова и снова, испытав временем качество построенных зданий и надёжность гарантий. О секретах долголетия на рынке промышленного строительства и о том, как правильно выбрать генподрядчика, рассказывает генеральный директор Проектно-строительного объединения № 13 **ЮРИЙ ВОРОТНИН**.

ЮРИЙ ВОРОТНИН: «БЕЗ СОБСТВЕННОГО ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА НА СТРОЙКЕ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО!»



– *Говорят, в России производственным бизнесом заниматься не очень выгодно. Подтверждается ли это мнение на рынке промышленного строительства?*

– Напротив, сейчас большое оживление. В 2020 году мы параллельно строили чуть больше десяти объектов. В этом году – уже более двадцати. Другое дело, что теперь, по сравнению с заводами советского периода, стройки не такие грандиозные, предприятия становятся компактнее и технологичнее. Роботизация и автоматизация производств используются повсеместно, так что это уже не какое-то отдалённое будущее.

– *Как влияет смена технологического уклада в промышленности на вашу работу?*

– У многих заказчиков сложился стереотип: чтобы построить склад или фабрику, достаточно поставить стены и крышу, а уж внутри потом можно разместить всё что угодно. Это верно, если речь идёт о стандартном складе или о несложном производстве. Но в последнее время к нам всё чаще обращаются за строительством заводов и фабрик со сложными технологическими процессами. В таких случаях очень много нюансов, и они каждый раз индивидуальны, поскольку продиктованы особенностями конкретного производства. Поэтому и требования к зданиям уже далеки от стандартных.

Для понимания приведу один пример: в 2018 году мы построили первую очередь завода «Архбум Тиссю Групп», выпускающего туалетную бумагу, бумажные полотенца и салфетки. Казалось бы, что тут особенного? А на самом деле это сложнейшее производство, в котором используется огромное количество воды, тепла и пара. В конструкции цеха бумагоделательной машины использованы уникальные железобетонные элементы: сложнейший многоярусный фундамент, двускатные балки длиной более 24 метров и трёхконсольные колонны прямоугольного сечения высотой 19,5 метров. Площадь только одного этого цеха составляет почти 5000 кв. м. А общая площадь этого завода превышает 100 000 кв. м.

Только за три последних года объектов подобной сложности мы построили около десятка: «Московская кофейня на паяхъ», Алексинская бумажно-картонная фабрика, завод смазочных масел TOTAL-VOSTOK, заводы гофрокартонной упаковки «Архбум Истра» и «ЧелныУпак», склад металлопроката Новолипецкого металлургического комбината, мультитемпературный склад MARR RUSSIA и завод лекарственных средств BIOCAD. На стадии строительства находятся цех базовой бумаги KRONOSPAN, завод «Архбум-Упак Коломна» и третья очередь завода «Архбум Тиссю Групп».

– Есть ли разница в подходах к строительству у российских промышленников и у международных компаний, локализующих своё производство в России?

– Несомненно. Нашим, как правило, нужно, чтобы всё как можно скорее было построено и начало давать прибыль. К капитальным затратам они относятся трепетно и считают каждый рубль, а вот к операционным – не очень. Иностранцы, напротив, работают «вдолгую». Много внимания уделяют ресурсосберегающим и зелёным технологиям. Например, на уже упоминавшемся заводе «Архбум Тиссю Групп», заказчиком которого является австрийский холдинг PULP MILL, установлены новейшие очистные сооружения Flootech (Финляндия) для биологической очистки промышленных стоков с использованием специальных целлюлозоразлагающих бактерий. Установка дорогая, но зато позволяет сбрасывать воду более высокого качества, чем завод получает из коммунальных сетей водоснабжения.

– А случалось ли вам участвовать в проектах реконструкции старых предприятий, которых в России довольно много?

– Да. В последние годы, с ростом налога на имущество, активизировались владельцы старых заброшенных промышленных построек. И оказалось, что грамотная реконструкция таких зданий вполне рентабельна. Строили в СССР надёжно, поэтому фундамент, несущие и ограждающие конструкции ещё вполне могут послужить.

Мы сейчас выполняем два таких проекта. Первый – для одного из крупнейших в стране производителей гофротары, компании «АРХБУМ». Второй – для ведущего российского мясоперерабатывающего предприятия, компании Abi. Работаем параллельно по нескольким направлениям: инъектируем слабые фундаменты и бетонируем новые, монтируем несущие конструкции для новых пристроек, меняем кровлю, устанавли-



ливаем сэндвич-панели поверх существующих железобетонных стен, заново строим инженерные сети, заливаем современные высокопрочные промышленные полы.

– Какова сейчас конкуренция на рынке промышленного строительства? Много ли желающих заниматься таким сложным и рискованным делом?

– Новые желающие появляются каждый год. И почти столько же каждый год закрывается. Строительство крупных объектов – дело сложное, без солидного опыта и годами наработанного профессионализма в рынок вписаться практически невозможно. Чтобы дать заказчикам «твёрдую цену», необходимо уметь адекватно оценивать риски. Например, если на участке сложная геология, потребуется усиление фундамента, а это дополнительные деньги. Если отсутствуют необходимые инженерные сети, придётся оформлять технические условия на их подключение – это опять и время, и деньги. Неопытные генподрядчики не понимают, во что на практике обойдётся

решение этих задач. Вот и дают заниженную «зыбку» цену, с которой выигрывают тендер. Но уже на первых этапах строительства неизбежно наталкиваются на подводные камни, задерживающие проект на месяцы, а то и на годы. Начинаются мучительные поиски виноватых, длительные судебные разбирательства и банкротства. А заказчик остаётся с недостроенным объектом и необходимостью крупных непредусмотренных инвестиций.

ПСО-13 занимается промышленным строительством с 1963 года, и благодаря огромному опыту мы в состоянии не только быстро и адекватно оценить стоимость строительства почти любого объекта, но и гарантировать твёрдую контрактную цену.

– На рынке о вас говорят, что ПСО-13 – не слишком прагматичная компания. Но разве в строительстве ещё остались романтики?

– Тут дело вот в чём: в сложных проектах далеко не все работы можно предусмотреть в договоре. Часто бывает, что заказчик с самого начала банально забыл о каких-то мелочах. Большинство наших коллег – генподрядчиков-прагматиков – в таких случаях используют известное правило: «Любой каприз за ваши деньги». И на каждую, даже минимальную работу заключают с заказчиком дополнительное соглашение на определённую цену. Эти незначительные вроде бы суммы в итоге могут добавить к общей стоимости проекта десятки, а то и сотни миллионов рублей.

Мы же всегда делаем чуть больше, чем предусмотрено сметой. Если заказчик это ценит и делает шаг навстречу, мы продолжаем вместе с ним подниматься по ступенькам доверия, приходя к взаимовыгодному партнёрству. Благодаря такому подходу наша компания прошла и через бурные девяностые, и через несколько валютных



ПСО-13 В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

- **Семейная компания** с безупречной кредитной историей
- Работает с **1963** года в **15** субъектах России
- Входит в **топ-5** компаний в секторе промышленного строительства
- В штате более **1000** управленцев, профессиональных ИТР, рабочих и специалистов
- **2 500 000** кв. м построенных площадей
- Более **100** построенных крупных объектов: заводов, фабрик, логистических и складских комплексов, мультитемпературных складов и торгово-развлекательных центров
- Имеет **все** необходимые лицензии, допуски и разрешения
- **Гарантирует** возврат НДС

и санкционных кризисов. Ведь в сложные времена ценность отношения становится кратно выше сиюминутной выгоды. Именно поэтому доля повторных заказчиков у нас одна из самых высоких на рынке.

– *Что бы вы посоветовали заказчику при выборе подрядчика?*

– Прежде всего – посмотреть на его портфолио завершённых проектов и выяснить, не боится ли генподрядчик привести туда потенциального клиента.

Убедиться, что вы имеете дело с настоящим генподрядчиком, а не с одной из «компаний-оболочек», которая не слишком понимает, что такое промышленное строительство. Как правило, у такого предприятия отличный сайт, презентабельный офис, десяток сотрудников и отсутствие собственных ресурсов и компетенций. На каждый вид работ они нанимают субподрядчиков, деятельность которых никто почти не координирует.

Мы не противники субподряда, без него реализация сложных проектов невозможна, ведь даже крупный генподрядчик не может охватить все компетенции. Но сильные и стабильные игроки обязательно имеют

свои проектные, строительные и инженеринговые подразделения, свою технику и материальную базу. Но главное – собственный инженерно-технический персонал: это руководители проектов, начальники участков, инженеры, снабженцы, прорабы и т.д. Без этих людей невозможно обеспечить организацию и контроль процессов на стройплощадках. А если говорить проще – построить без них ничего нельзя.

И ещё один важный момент. Промышленное строительство – сфера инвестиционная. По закону инвестор после завершения проекта имеет право вернуть НДС. Это 20% от общей сметы, которая может исчисляться миллиардами, а то и десятками миллиардов рублей. Но для этого все процессы должны быть абсолютно прозрачны с точки зрения соблюдения налогового законодательства. На каждого подрядчика в ФНС необходимо предоставить объёмный пакет документов, пройти не одну проверку, любое сомнение налоговиков может повлечь отказ в возмещении НДС. Поэтому гарантировать возврат НДС могут единицы генподрядных организаций, и ПСО-13 – одна из них.



YURIY VOROTNIN:

“THERE IS NOTHING TO DO WITHOUT YOUR OWN ENGINEERING AND TECHNICAL STAFF AT THE CONSTRUCTION SITE!”

Few can build with integrity. However, there are even fewer of those who are able to keep a high level for decades, to whom customers return again and again, have tested the quality of the constructed buildings and the reliability of guarantees over time. We told to Yuriy Vorotnin, General Director of the Design and Construction Association №13 and asked him about the secrets of longevity in the industrial construction market and how to choose the right general contractor.





that use special cellulose-decomposing bacteria. The plant is expensive, but it allows the discharge water of higher quality than the plant receives from public water supply networks.

– Have you ever participated in projects for the reconstruction of old enterprises? There are quite a lot of them in Russia.

– Yes. In recent years, with the increase in property taxes, the owners of old abandoned industrial buildings have become more active. And it turned out that the competent reconstruction of such buildings is quite cost-effective. They built it reliably in the USSR, so the foundation, framings and enclosing structures can still serve well.

We are currently working on two such projects. The first one was for one of the largest corrugated packaging manufacturers in the country, the ARKHBUM company. The second is for the leading Russian meat processing company, Abi. We work in parallel in several areas: we inject weak foundations and concrete new ones, mount load-bearing structures for new extensions, change the roof, install sandwich panels on the top of the existing reinforced concrete walls, rebuild engineering networks, pour modern high-strength industrial floors.

– What is the current level of competition in the industrial construction market? Are there many who want to engage in such a complex and risky business?

– New applicants appear every year. And almost the same amount get closed every year. Large facilities construction is a complex matter, it is almost impossible to fit into the market without solid experience and years of accumulated skills. To give customers a “fixed price”, it is necessary to be able to adequately assess the risks. For example, if the site has complex geology, the foundation will need to be strengthened, and this is additional money. If there are no necessary engineering networks, you will

– There is an opinion that it is not very profitable to engage in manufacturing business in Russia. Is this point of view confirmed in the industrial construction market?

– On the contrary, now there is a big revival. In 2020, we built a bit more than ten objects at a time. This year there are more than twenty units. Another thing is that now, in comparison with the factories of the Soviet period, construction projects are not so grandiose. Enterprises become more compact and more technologically advanced. Robotization and automation of the production process are used everywhere, so this is no longer some distant future.

– How does the change in the technological structure of the industry affect your work?

– Many customers have a stereotype: it is enough to put walls and a roof to build a warehouse or a factory, and then you can place anything you want inside. This is true if we are talk about a standard warehouse or a simple production. But lately, we have been increasingly approached for the construction of plants and factories with complex technological processes. In such cases, there are a lot of nuances and each time they are unique, since they are dictated by the peculiarities of a particular production. Therefore, the requirements for buildings are already far from standard.

To explain, I will set an example: in 2018, we built the first stage of the Arkhbum Tissue Group plant, that produces toilet paper, paper towels and napkins. It would seem what special can be there? But in fact, this is a complex production, which uses a huge amount of water, heat and steam. The design of the paper-making machine uses unique reinforced concrete elements: the most complex multi-tiered foundation, including more than 24 meters long double slope beams and three-cantilever rectangular columns 19.5 meters high. The area of this production unit alone is almost 5,000 m². And the total area of the plant exceeds 100,000 m².

In the last three years, we built about a dozen objects of similar complexity: Moscow Coffee

House, the Aleksinsky Paper and Cardboard Factory, Lubricating Oil Plant TOTAL-VOSTOK, corrugated cardboard packaging plants Arkhbum Istra and ChelnyUpak, the Novolipetsk metal-roll warehouse of the Iron and Steel concern, multi-temperature warehouse MARR RUSSIA and the BIOCAD drug plant. The KRONOSPAN base paper workshop, the Arkhbum-Upak Kolomna plant and the third stage of the Arkhbum Tissue Group plant are under construction.

– Is there a difference in the approaches to the project between Russian manufacturers and international companies that localize their production in Russia?

– No doubt, there are some. As a rule, the Russian ones want to build everything as soon as possible, in order to work, to start making a profit. They are very passionate about capital costs and count every ruble, but they are not so sensitive to operating costs. Foreigners, on the contrary, work “in the long run”. Much attention is paid to resource-saving and “green” technologies. For example, at the already mentioned Arkhbum Tissue Group plant, which customer is Austrian holding PULP MILL, the latest Flootech (Finland) treatment facilities have been installed for the biological treatment of industrial wastewater





have to draw up technical conditions for their connection – and again this is both time and money.

Inexperienced general contractors do not understand how much the cost of the solution will be in practice. So, they give an underestimated “unsteady” price, with which they win the tender. But already at the first stages of construction, they inevitably encounter pitfalls that delay the project for months, or even years. A painful search for the guilty begins, lengthy litigation and bankruptcy. And the customer is left with an unfinished object and the need for large unforeseen investments.

PSO-13 has been engaged in industrial construction since 1963, and thanks to our vast experience, we are able not only to estimate the cost of construction of almost any object quickly and adequately, but also to guarantee a firm contract price.

– They say that PSO-13 is not a very pragmatic company in the market. But are there still any romances in the construction area?

– Here’s the thing: in complex projects, not all necessary operations can be provided for in the contract. It often happens that the customer forgot about some trifles from the very beginning. In such cases most of our colleagues – pragmatic general contractors – use the well-known rule: “Any whim for your money.” And for each, even the minimum, task they conclude an additional agreement with the customer for a certain price. These seemingly insignificant sums can eventually add tens or even hundreds of millions of rubles to the total cost of the project.

We always do a little more than it is described in the budget. If the customer appreciates this and takes a step forward, we continue to climb the steps of trust together with him, coming to a mutually beneficial partnership. Thanks to this approach, our company went through the turbulent nineties, and through several currency and sanctions crises. Indeed, in difficult times, the value of a relationship becomes multiple higher than

momentary benefit. That is why our share of standing customers is one of the highest on the market.

– What advice would you give to a client when choosing a contractor?

– First of all, I would advise to look at his portfolio of completed projects and find out if the general contractor is not afraid of bringing a potential client there.

Then, to take sure that you are dealing with a real general contractor and not one of those “shell companies” that doesn’t really understand what industrial construction is.

As a rule, such an enterprise has an excellent website, a presentable office, a dozen of employees and a lack of its own resources and competencies. For each type of operations, they hire subcontractors, whose activities are almost not coordinated by anyone.

We are not against subcontracting, implementation of complex projects is impossible without it. After all, even a large general contractor cannot cover all competencies. But strong and stable players have necessarily their own design, construction and engineering departments, their own equipment and material base. And the most important thing is they have their own engineering and technical staff: project managers, site managers, engineers, suppliers, foremen, etc. Without these people, it is impossible to ensure the organization and control of processes at construction sites. And to put it simply, nothing can be built without them.

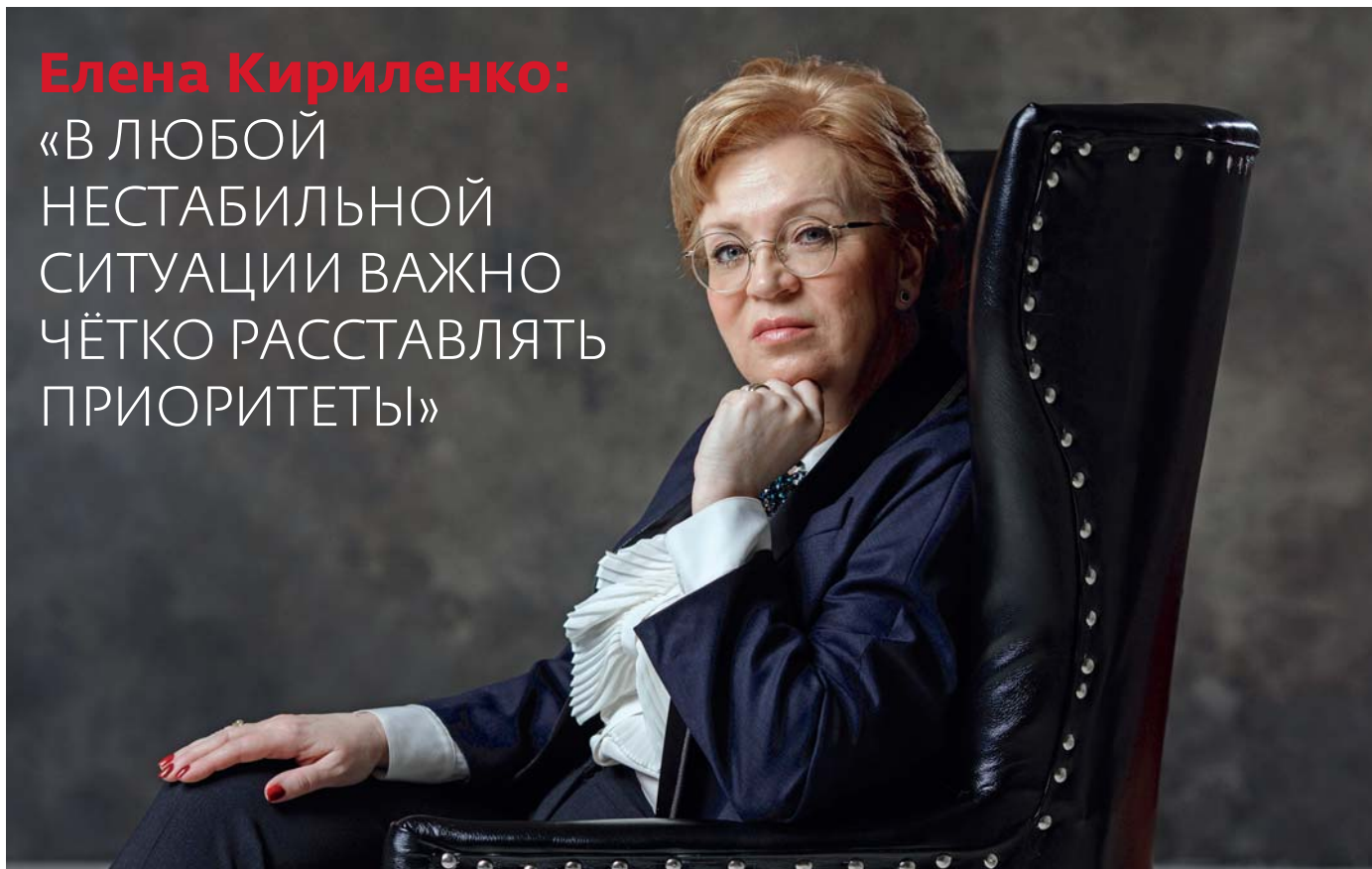
And one more important point. Industrial construction is an investment area. According to the law, after the completion of the project the investor has the right to return VAT. This is 20% of the total budget, which can amount billions or even tens of billions of rubles. But for this, all processes must be absolutely transparent in terms of compliance with tax laws. For each contractor, the Federal Tax Service must provide a voluminous package of documents, pass more than one check, and any doubt of the tax authorities may result in a refusal to refund VAT. Therefore, a few general contractors can guarantee VAT refunds, and PSO-13 is one of them.

PSO-13

IN FIGURES AND FACTS

- **Family company** with an impeccable credit history
- Works since **1963** in **15** subjects of Russia
- Included in the **TOP-5** companies in the industrial construction sector
- More than **1 000** managers, professional engineers, workers and specialists on staff
- **2,500,000** sq. m of constructed area
- More than **100** large facilities built: plants, factories, logistics and warehouse complexes, multi-temperature warehouses and shopping and entertainment centers
- **All** necessary licenses, approvals and permits
- VAT refund **guarantee**

Елена Кириленко: «В ЛЮБОЙ НЕСТАБИЛЬНОЙ СИТУАЦИИ ВАЖНО ЧЁТКО РАССТАВЛЯТЬ ПРИОРИТЕТЫ»



Компания «КЕЛЕАНЗ Медикал» специализируется на поставках современного высокотехнологичного медицинского оборудования всемирно известных марок, разработках инженерных и технологических решений и оснащении медицинских учреждений под ключ. О том, как сохранять и развивать бизнес в сложной экономической ситуации, мы беседуем с учредителем и генеральным директором «КЕЛЕАНЗ Медикал» Еленой Кириленко.

– Ваша компания является официальным дилером ведущих российских и зарубежных брендов медицинской техники в РФ. Но сегодня, к сожалению, многие зарубежные производители отказываются от сотрудничества с Россией. А как обстоят дела в вашей сфере?

– Знаете, очень по-разному. Например, французское подразделение одной американской компании уведомило нас, что временно приостанавливает поставки, но сроки пока не определены, а российского сотрудника при этом уволили. Ещё несколько американских производителей прислали уведомление об отказе от сотрудничества. Притом отзывали договорённости даже по предоплаченной в декабре прошлого года продукции. И мы сейчас вынуждены согласовывать с заказчиком замену оборудования.

Кто-то из зарубежных компаний переходит на прайс-листы в валюте, то есть все покупки должны осуществляться в рублёвом эквиваленте по текущему курсу, а кто-то, наоборот, сохраняет рублёвый ценник и не меняет стоимость.

Среди российских производителей тоже неоднозначная ситуация. Некоторые поднимают цены. Один из поставщиков повысил аж на 35%, аргументируя это тем, что

дорожают расходные материалы (импортный клей, бумага и пр.).

Поэтому всё очень по-разному, сложно сейчас что-либо систематизировать и уж тем более прогнозировать.

– А что касается логистики поставок? Есть с этим сложности?

– Конечно, есть. Несмотря на то, что мы работаем с транспортно-логистической компанией, которая не отказывается от сотрудничества с нашей страной, всё равно проблемы возникают. Во-первых, это существенный рост стоимости. Так, если ранее доставка из Германии обходилась, с учётом таможенных процедур, в 400-500 тыс. руб., то теперь это стоит три миллиона рублей. Удлиняются и сроки поставок.

– Какая складывается ситуация у госзаказчиков?

– Насколько я знаю, со стороны государства принимаются меры поддержки. Так, принято решение об увеличении лимита закупок по средствам ОМС до одного миллиона рублей.

В случае если поставщик не может по объективным причинам из-за введённых санкций выполнить условия госконтракта,

у него есть возможность обратиться в территориальное подразделение торгово-промышленной палаты, получить сертификат о форс-мажоре и расторгнуть контракт.

Кроме того, внесены изменения в федеральный закон № 44, регулирующий госзакупки. Изменения касаются сокращения сроков оплаты подрядчику и увеличения суммы предоплаты. Хотя мы в нашей практике авансирование ни разу не получали. Как правило, с нами рассчитываются не ранее чем после поставки, установки оборудования и его ввода в эксплуатацию.

Ну и стабилизация курса валют тоже сыграла свою позитивную роль.

– То есть, несмотря на сложности, вы сохраняете оптимизм?

– Да, безусловно. Мой опыт позволяет мне его сохранять. Мы пережили несколько кризисов: 1998, 2008-2009, 2014 годов. Поэтому я считаю, что, несмотря на проблемы, надо идти вперёд. Ну а кроме того, для меня всегда было важным не класть яйца в одну корзину, то есть я всегда стремилась диверсифицировать бизнес.

Поэтому, например, я всегда развивала сервисную службу и гарантийное обслуживание.

– Сейчас, наверное, эти услуги будут ещё более востребованы?

– Уверена, что да. Учитывая сложности с поставками нового оборудования, необходимо будет большое внимание уделять поддержанию работоспособности имеющейся медтехники. А у нас очень сильная команда инженеров, служба существует уже 15 лет, и мы имеем колоссальный опыт работы.

Я считаю, что в любой нестабильной ситуации необходимо чётко расставлять приоритеты. Поэтому сегодня мы развиваем нашу сервисную службу, набираем дополнительно специалистов с опытом, работаем и с нашей молодёжью, создаём резерв. Для этого сотрудничаем с профильными вузами и берём студентов на стажировку.

А с учётом того, что наши сотрудники грамотные и с инициативой, они уже сейчас просчитывают, где брать запчасти, в случае если фирменные импортные будут недоступны. Ищем в первую очередь российские производства, что-то, возможно, будем печатать на 3D-принтере – в общем, рассматриваем все возможности, в том числе и нестандартные.

– Каковы шансы на развитие импортозамещения в сфере медицинского оборудования и сколько времени это может занять?

– Конечно, это не вопрос одного дня. Так сложилось, что в свете глобализации мало кто в мире сегодня может похвастаться полным производством сложных изделий – так, чтобы от начала и до конца. То есть, возможно, в России производится какое-то оборудование даже на 99%, но какая-нибудь одна, самая важная деталь, как оказывается, производится на другом конце мира.

Поэтому, думаю, понадобится не менее года – полутора лет для выравнивания ситуации. Я вижу здесь перспективу в развитии неких кластеров. Построить производство «с нуля» – это долго и дорого, а если предприятия будут кооперироваться по направлениям, то вполне возможно достаточно быстро наладить нужные процессы.

Вообще, по вопросам импортозамещения мы работаем с 2014 года. И в России есть поистине уникальные разработки. Так, недавно в Центре детской травматологии и ортопедии Минздрава России мы провели презентацию уникального медицинского изделия – экзоскелета BAMBINI, разработанного для реабилитации детей и подростков с двигательными нарушениями нижних конечностей. Детям с ДЦП этот аппарат позволяет провести абилитацию, предотвратить появление сопутствующих осложнений и существенно ускорить процесс обучения ходьбе.

Проект экзоскелета принадлежит НТИ ExoAtlet, чьим официальным дистрибьютором является наша компания.

– В рамках проектов по развитию телемедицины и онлайн-консульта-



ций какие современные возможности вы предлагаете своим клиентам?

– Это направление является серьёзным подспорьем в нашей работе. Оборудование оно, конечно, не заменит. А вот в качестве консультативной помощи и решения срочных проблем очень помогает.

Наши клиенты находятся во всех регионах страны. И мы регулярно летаем и в Приморье, и на Сахалин, и на Камчатку, и на другие самые отдалённые территории. Но в некоторых случаях, как, например, во время острой фазы пандемии или при срочной необходимости, мы проводим консультации и оказываем поддержку дистанционно. Так, недавно провели онлайн-консультацию для Тюмени – для специалиста-инженера по медицинскому оборудованию.

Хотя должна отметить, что оборудование меняется, технологии позволяют ему становиться более дружелюбным для пользователя: много голосового сопровождения, работать более понятно и комфортно год от года. Но, конечно, помощь наших специалистов всё равно требуется регулярно.

Кроме того, в сфере цифровых решений в медицинской отрасли я в настоящее время занимаюсь продвижением проекта по оцифровке материально-технического оснащения медицинских организаций.

Смотрите, какая сейчас сложилась ситуация. Практически все digital-решения так или иначе ориентированы на пациента: онлайн-консультации, электронные истории болезней, передача данных, изображений и так далее. Но единой систематизированной базы оборудования в масштабах страны не существует. А ведь необходимо это регулярно мониторить, отслеживать, планировать заранее, каков процент износа, стоимость обслуживания, рассчитывать соответствующие бюджеты.

Причём такая систематизация будет чрезвычайно востребована как в случае критических ситуаций, так и в обычной жизни. Взять хотя бы для примера историю с пандемией. Когда выяснилось, что необходимы дополнительные закупки аппаратов ИВЛ, их срочно закупили. И даже с избытком, и не всегда тех моделей, которые понадобились впоследствии. А если

бы была сводная статистика по всем лечебным учреждениям, доступная для всех заинтересованных лиц: органов управления здравоохранением, чиновников, главврачей и так далее, – не было бы такой паники. И маршрутизация пациентов проходила бы проще.

Потому что когда есть система, то работать понятнее, эффективнее и менее затратно в итоге. На сегодняшний день наши предложения переданы в Агентство стратегических инициатив. Посмотрим, какая будет обратная связь. Надеюсь, что сможем реализовать этот проект.

– Конечно, сейчас не самое лучшее время для прогнозов, но какие у вас всё же планы на ближайшее будущее – как с точки зрения развития бизнеса, так и с точки зрения общественной деятельности?

– Сейчас мы ведём переговоры по поводу собственного производства с белорусскими партнёрами. Это уникальная продукция, у которой есть только импортные аналоги. Пока не хочу вдаваться в конкретику, что именно за оборудование, но я рассчитываю, что мы сможем наладить полный цикл: производство, поставки, наладку и эксплуатацию. Также активно развиваем контакты с различными НИИ и конструкторскими бюро, у которых есть разработки в области медицины.

С точки зрения общественной деятельности я считаю, что сегодня самое важное – объединение предпринимателей, выработка совместных инициатив и совместных проектов. Я являюсь членом генсовета «Деловой России», состою в Клубе лидеров. Мы часто встречаемся, общаемся практически ежедневно. И я вижу, что мои коллеги полны оптимизма, паники нет, все в активном поиске новых вариантов.

Вместе с тем, будучи сопредседателем Санкт-Петербургского отделения Всемирного русского народного собора, я стараюсь участвовать в социальных проектах, помогать тем, кто нуждается. Но вообще, я не разделяю бизнес и общественную работу: для меня это очень важные и взаимосвязанные грани моей жизни.

Подготовила Екатерина Золотарёва

Elena Kirilenko:

"IN ANY UNSTABLE SITUATION IT IS IMPORTANT TO SET PRIORITIES CLEARLY"

KELEANZ Medical specializes in the supply of modern high-tech medical equipment of world famous brands, development of engineering and technological solutions and equipment of medical facilities on a turnkey basis. We are talking to Elena Kirilenko, the founder and CEO of KELEANZ Medical, about how to maintain and develop business in the difficult economic situation.

– *Your company is an official dealer of the leading Russian and foreign brands of medical equipment in the RF. But today, unfortunately, many foreign manufacturers refuse to cooperate with Russia. And how are things in your field?*

– You know, very differently. For example, the French division of an American company notified us that they were temporarily suspending deliveries, but no deadline has been set yet, and a Russian employee was fired at the same time. Several more American manufacturers sent notification of their refusal to cooperate. Moreover, they have withdrawn the agreements even for the products prepaid last December. And now we are forced to agree with the customer to replace the equipment.

Some of the foreign companies are switching to price lists in foreign currency, which means that all purchases must be made in the ruble equivalent at the current exchange rate, and some, on the contrary, are keeping the ruble price tag and not changing the price.

Among Russian manufacturers the situation is also ambiguous. Some of them raise their

prices. One supplier raised prices by as much as 35%, arguing that consumables (imported glue, paper, etc.) are becoming more expensive.

So everything is very different, it's hard to systematize anything now, much less predict.

– *What about the logistics of supply? Are there any difficulties with it?*

– Of course, there are. Despite the fact that we work with a transport and logistics company that does not refuse to cooperate with our country, there are still problems. First, it is a significant increase in cost. For example, if previously the delivery from Germany, taking into account customs procedures, cost 400-500 thousand rubles, now it costs 3 million. Delivery times are also becoming longer.

– *What is the situation with state customers?*

– As far as I know, the state is taking supportive measures. For example,

The decision has been taken to increase the limit on purchases under the MHI funds – up to 1 million rubles.

If the supplier cannot fulfill the terms of the state contract for objective reasons due to the sanctions imposed, he has the opportunity to appeal

to the territorial subdivision of the Chamber of Commerce and Industry, obtain a certificate of force majeure and cancel the contract.

In addition, amendments have been made to Federal Law № 44 governing public procurement. The changes concern the reduction of the term of payment to the contractor and an increase in the amount of the advance payment. Although in our practice we have never received an advance payment. As a rule, we are not paid before the delivery, installation and commissioning of equipment.

Stabilization of the exchange rate has also played its positive role.

– *So, despite difficulties, you remain optimistic?*

– Yes, absolutely. My experience allows me to maintain it. We lived through several crises: 1998, 2008-2009, 2014. So I think that, despite



the problems, we should move forward. Besides, for me it has always been important “not to put eggs in one basket” – that is, I have always sought to diversify the business.

That is why, for example, I have always developed service and warranty services.

– *Perhaps now these services will be even more in demand?*

– I’m sure they will. Given the difficulties with the supply of new equipment, we have to pay a lot of attention to maintaining the performance of the existing medical equipment. And we have a very strong team of engineers, the service has existed for 15 years, and we have tremendous experience.

I believe that in any unstable situation, you have to prioritize clearly. That’s why today we are developing our service department, recruiting additional specialists with experience, working with our young people and creating a reserve. For this purpose, we cooperate with specialized universities and take students for internships.

And given the fact that our employees are competent and have the initiative, they are already calculating where to get spare parts in case imported branded ones are unavailable. We are looking, first of all, for Russian manufacturers

We may be printing something on a 3D printer; in general, we consider all possibilities, including non-standard ones.

– *What are the chances for the development of import substitution in the field of medical equipment, and how long can it take?*

– Of course, it is not a matter of one day. It so happens that in light of globalization, few people in the world today can boast complete production of complex products – so that from start to finish. That is, it is possible that some equipment is even 99% manufactured in Russia. But some single, most important part, as it turns out, is made at the other end of the world.

So I think it will take at least a year and a half to equalize the situation. I see a prospect here in the development of some kind of clusters. It’s long and expensive to build production from scratch, but if enterprises cooperate in their areas, it is possible to set up the necessary processes quickly enough.

In general, we have been working on import substitution since 2014. And there are truly unique developments in Russia. For example, recently at the Centre for Children’s Traumatology and Orthopaedics of the Russian Ministry of Health, we held a presentation of a unique medical device, the BAMBINI exoskeleton, designed for the rehabilitation of children and teenagers with lower limb motor disorders. The device allows children with cerebral palsy to be habilitated, to prevent concomitant complications, and to significantly speed up the process of learning to walk.

The exoskeleton project belongs to ExoAtlet

NTI, whose official distributor is our company.

– *As part of the telemedicine and online consultation projects, what modern features do you offer to your customers?*

– This direction is a serious help in our work. Of course, it is no substitute for equipment. But it helps a lot when it comes to consulting and solving urgent problems.

Our clients are in all regions of the country. We regularly fly to the Primorye, Sakhalin, Kamchatka and other remote areas. But in some cases, such as during the acute phase of a pandemic or when there is an urgent need, we conduct consultations and provide support remotely. For example, recently we had an online consultation for Tyumen – for a specialist engineer on medical equipment.

Although I have to note that the equipment is changing, the technology allows it to become more user friendly: there is a lot of voice guidance, it is more understandable and comfortable to work with year after year. But, of course, the help of our specialists is still needed regularly.

In addition, in the area of digital solutions in the medical industry, I am currently promoting a project to digitize the material and technical equipment of medical organizations.

Look at the current situation. Almost all digital solutions are patient-oriented in one way or another: online consultations, electronic case histories, data transfer, images, and so on.

But there is no unified systematized equipment database on a national scale. But this needs to be regularly monitored, tracked, planned in advance, what the percentage of wear and tear is, what the cost of maintenance is, and to calculate the corresponding budgets.

And such systematization will be in great demand both in case of critical situations and in usual life. Take the story of the pandemic, for example. When it turned out that additional ventilators needed to be purchased, they were urgently needed. And even with a surplus, not always of the models that were

needed later. And if there were consolidated statistics for all medical institutions, accessible to all stakeholders – health care authorities, officials, chief physicians, and so on, there would be no such panic. And routing of patients would be easier.

Because when there is a system, it is clearer, more efficient, and less costly to work in the end. As of today, our proposals have been submitted to the Agency for Strategic Initiatives. We will see what kind of feedback we get. I hope that we will be able to implement this project.

– *It’s certainly not the best time to make predictions, but what plans do you have for the near future, both in terms of business development and social activities?*

– Now we are negotiating about our own production with our Belarusian partners. This is a unique product, which has only imported analogues. I don’t want to be specific about the equipment yet, but I expect that we will be able to establish a full cycle: production, supplies, setup and operation. We are also actively developing contacts with various research institutes and design bureaus that have medical developments.

I think that the most important thing today in terms of public activity is to unite entrepreneurs, develop joint initiatives and joint projects. I am a member of the general council of Delovaya Rossiya, and I am a member of the Leaders’ Club. We often meet and talk almost daily. And I see that my colleagues are full of optimism, there is no panic, everyone is actively searching for new options.

At the same time, as a co-chair of St. Petersburg department of the World Russian People’s Council, I try to participate in social projects and help those in need. But in general, I do not distinguish between business and social work: for me these are very important and interrelated aspects of my life.

Prepared by Ekaterina Zolotareva





Мария Кулькова: «КОМПАНИЯ «ДРАФТ» — ПУТЕВОДИТЕЛЬ В МИРЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ!»

В личном блоге предприниматель, бизнес-эксперт Мария Кулькова пишет о себе: «Люблю дороги!»

И действительно, более увлечённого работой молодого проектировщика найти сложно. Компания «Драфт», владельцем которой является Мария Сергеевна, в 2022 году отмечает юбилей – 10 лет на рынке! За это десятилетие проектная компания «Драфт» зарекомендовала себя как ответственный исполнитель и надёжный партнёр. Основное направление деятельности – проектирование автомобильных дорог и организация дорожного движения. За плечами фирмы – более 300 реализованных проектов различной сложности. Мария Сергеевна работает с крупными заказчиками, в числе которых есть известные девелоперы. Обо всех сложностях сферы дорожного проектирования и устройства дорог, об ответственном отношении к работе и профессиональных мечтах мы узнали из первых уст.

– Мария Сергеевна, расскажите о вашем бизнес-проекте. Какие задачи вы решаете? Какими преимуществами обладает проектная компания «Драфт»?

– В августе 2022 года компания «Драфт» отметит свой десятый день рождения! Мы оказываем услуги по проектированию дорог, квалифицированному обеспечению примыкания объектов заказчика к шоссе, в том числе федерального значения. В сфере устройства дорог и организации дорожного движения опыт имеет огромное значение, именно поэтому количество реализованных за годы проектов является нашим конкурентным преимуществом. Команду «Драфт» отличает ответственное отношение к работе: мы внимательно следим за всеми нововведениями, нормативными и законодательными изменениями, внимательно подходим к обеспечению безопасности дорожного движения. В нашей профессиональной практике не было ни одного проекта, который бы не прошёл согласования или не был доведён до конца. Мы предлагаем заказчикам реальные рабочие решения и воплощаем их в жизнь. Это наша работа, и мы делаем её хорошо!

– В чём основные сложности вашей отрасли?

– Мы все являемся участниками дорожного движения в качестве пешехода или автомобилиста, но мало кто задумывается о том, кто обслуживает дороги в городе: убирает снег, следит за состоянием дорожного покрытия и ставит знаки. Одна из наиболее распространённых проблем отрасли – недостаточная правовая грамотность. Мне часто приходится объяснять потенциальным заказчикам, что за содержание построенной дороги отвечать будут именно они, равно как и муниципалитет отвечает за территорию, принадлежащую им. Владение дорогой накладывает на собственника территории определённые обязательства, при этом никакой

прибыли дорожное полотно приносить не может, если, конечно, речь не идёт о платной парковке. Во всяком случае, не все клиенты готовы принять эти обязательства, но правила есть правила! Наша задача – предупредить заказчика обо всей ответственности заранее.

– Расскажите о команде специалистов «Драфт». Как вы подбираете людей? Какие качества цените в сотрудниках?

– Зачастую специалисты, которые занимаются проектированием дорог и составлением документации, никак не связаны со специалистами, работающими над организацией дорожного движения. Это разные профессии, каждая из которых имеет свою специфику. Проектировщики, разрабатывающие проектную документацию, должны иметь высшее инженерное образование, опыт работы от 10 лет и быть членами СРО.

В свою очередь, специалисты по организации дорожного движения должны быть юридически подкованы. С 2017 года данная область регулируется законодательством и федеральным законом № 443-ФЗ «Об организации дорожного движения в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29.12.2017 г.

В компании «Драфт» специалисты-эксперты подобраны таким образом, что могут совмещать обе специальности. Вся команда в плановом порядке проходит курсы по повышению квалификации: как по проектированию, так и по организации дорожного движения. Образованность и стремление к профессиональному росту – качества, которые я ценю в своих коллегах. Также уважаю их за честность и ответственность.

– Какими минимальными знаниями в вопросах устройства дорог должен обладать заказчик при поиске проектной компании? Дайте профессиональный совет: на что стоит обратить внимание?



– При выборе проектной организации я бы рекомендовала обратить внимание на портфолио компании, то есть запросить информацию по тем объектам, которые ей удалось не просто спроектировать, а присоединить. Исходя из этого, можно сделать вывод об уровне профессионализма такой организации. Будем рассуждать объективно: начертить проект дороги способны практически все, а получить технические условия, пройти экспертизу, согласовать проект у балансодержателей дороги, наконец довести дело до логического завершения и сдать его сможет далеко не каждая фирма.

– Расскажите об этапах планирования и реализации одного проекта. Например, при устройстве дороги и парковки у нового торгового центра. Сколько времени потребуется для того, чтобы спроектировать план, утвердить его и воплотить в жизнь?

– Для заказчика мы являемся путеводителем в мире проектирования и строительства дорог! При этом у нас нет цели посвящать клиента во все технические нюансы, важнее выстроить взаимодействие таким образом, чтобы сотрудничество с нами было для клиента максимально комфортным, прозрачным и экономически выгодным.

Алгоритм работы включает в себя следующие этапы: получение технических условий (занимает около месяца), проектирование (длится около двух месяцев) и согласование (здесь сроки могут варьироваться).

Обычно работа над проектом занимает от 3-4 месяцев до полугода. Если речь идёт о госконтракте с прохождением экспертизы, то там сроки разработки проектно-рабочей документации увеличиваются до 8-10 месяцев.

Длительность согласования зависит от количества собственников, которым принадлежит дорога. Когда в качестве владельца выступает одна организация, например жилой комплекс, то согласование будущего дорожного полотна при наличии генплана и исходных данных займёт 1-2 месяца. Сроки могут увеличиться в том случае, если застройщик не оставил исходных данных, следовательно, их необходимо заказывать заново: проводить геодезию или аэросъёмку территории. Ещё более сложной является ситуация, когда дорога заказчика примыкает к автомобильному шоссе или другой дороге, от владельца которой тоже требуется согласование. К примеру, условный торговый центр примыкает к Волоколамскому шоссе, за которое отвечает государственное бюджетное учреждение Московской области «Мосавтодор», без него согласовать проект новой дороги будет невозможно.



Нельзя также забывать, что после согласования необходимо уведомить ГИБДД о том, что на определённом участке изменилась организация дорожного движения, а также за 21 день до открытия новой дороги потребуются подать объявление в СМИ, чтобы жители города были заранее оповещены об изменениях.

– Дорожное планирование всегда начинается с расчётов. Именно поэтому любого заказчика больше всего интересует вопрос: как минимизировать затраты без потери качества? Есть ли возможность на чём-то сэкономить?

– Строительство дорог – дело само по себе затратное, при этом не приносящее владельцу в дальнейшем никакой прибыли. Поэтому на этапе проектирования мы тщательно продумываем варианты примыкания жилого комплекса или другого объекта к основной дороге, чтобы сэкономить средства заказчика. В дорожном строительстве понятия «удобно» и «дешево» несовместимы. Как бы странно это ни звучало, но порой устройство дороги через свободный, но не близкий участок земли обходится заказчику гораздо дешевле, чем строительство на удобном отрезке, где могут быть проложены коммуникации.

– Какими реализованными проектами вы особенно гордитесь?

– Я очень увлечена своей работой и горжусь многими проектами, особенно с крупными девелоперами и жилыми комплексами. Мне нравится работать над сложными объектами, продумывать транспортное обслуживание целого микрорайона и обеспечивать его жителей наиболее комфортным въездом и выездом с территории.

– Какова география вашей деятельности?

– На данный момент большинство наших заказчиков из Московской области, мы работаем с такими городами, как Красногорск, Химки, Клин, Реутов, Можайск и Сер-

пухов. Есть также реализованные проекты в Санкт-Петербурге и Крыму.

– Можно ли назвать компанию «Драфт» лидером? Как вы продвигаете её на рынке?

– Могу с уверенностью сказать, что в Московской области по объёмам выручки и проектным работам мы в числе лидеров. Вот уже несколько лет мы плодотворно сотрудничаем с несколькими девелоперами и серьёзными застройщиками: строим дороги для новых жилых комплексов.

В продвижении нам помогают безупречная репутация, сарафанное радио, сайт и мой личный бренд. Я часто пишу профессиональные статьи по организации дорожного движения, участвую в конференциях и тематических форумах, являюсь приглашённым экспертом на радио.

– О реализации проекта какого масштаба вы мечтаете? Каковы перспективные планы компании?

– Если бы этот вопрос прозвучал два года назад, я бы ответила, что мечтаю спроектировать светофорный объект: разработать документацию, согласовать, смонтировать и ввести его в эксплуатацию, но данный опыт мы уже не раз реализовали, причём с примыканиями к переходно-скоростным полосам и дорогам федерального значения.

Сейчас мне бы хотелось, чтобы заказчики обращались к нам ещё на этапе утверждения генерального плана строительства. Это необходимо для планирования дорожного движения на ранней стадии. Данный подход во многом поможет сэкономить средства клиента и обеспечит людям комфортный и безопасный подъезд к дому или торговому центру. Также в перспективных планах компании «Драфт» – более широкая экспансия в другие субъекты РФ: нам бы хотелось расширить свою географию и реализоваться в разных регионах страны.

Подготовила Дарья Бакарина



Maria Kulkova:

“DRAFT IS A GUIDE IN THE WORLD OF ROAD DESIGN AND CONSTRUCTION!”

Maria Kulkova, an entrepreneur and business expert, writes in her personal blog: “I love roads!” Indeed, it is hard to find a young project manager more passionate about his/her job. The company Draft, which is owned by Maria Kulkova, celebrates its 10th anniversary on the market in 2022! During the ten years of its existence, Draft has established itself as a responsible performer and reliable partner. The main area of its activity is design of automobile roads and organization of road traffic. The company has more than 300 realized projects of varying complexity. Maria Kulkova works with major customers, among which are well-known developers. We have learned about all the complexities of road design and road construction, about the responsible attitude to work and professional dreams from the first hands.

– *Ms. Kulkova, would you tell us about your business project? What tasks do you solve? What are the advantages of the Draft project company?*

– In August 2022 Draft will celebrate its tenth birthday! We provide services for the design of roads, qualified maintenance of the adjoining facilities of the customer to the highways, including those of federal importance. In the sphere of road and traffic engineering our experience is of great importance, that is why the number of projects we have implemented over the years is our competitive advantage. Our team is distinguished by responsible attitude to work: we follow all the innovations, normative and legislative changes, we are attentive to providing safety of road traffic. There has never been a single project in our professional practice, that did not pass approval or was not completed. We offer our customers real working solutions and put them into practice. This is our job and we do it well!

– *What are the main challenges of your industry?*

– We are all road users, either as pedestrians or drivers, but very few people think of those who maintain the roads in the city: removing snow, monitoring the condition of the pavement and putting up signs. Lack of legal knowledge is one of the most common problems in the industry. I often have to explain to potential customers that they will be responsible for the maintenance of the constructed road, just as the municipality is responsible for the territory belonging to them. The road ownership imposes certain obligations on the owner of the territory, while the roadway may not bring any profit, unless, of course, we are talking about a paid parking. Anyway, not all customers are ready to accept these obligations, but rules are rules! Our task is to warn the customer of all the responsibilities in advance.

– *Tell us about the Draft team of experts. How do you select people? What qualities do you value in your employees?*

– Often professionals who are engaged in road design and preparation of documentation, have absolutely zero connection with the specialists who work on the organization of road traffic. They are different professions, each of them has their own specifics. Designers who develop project documentation must have higher engineering education, work experience of 10 years or more, and be members of SRO.

In turn, specialists in the organization of road traffic should be legally savvy. Since 2017 this area is regulated by the legislation and the federal law “On the organization of road traffic in the Russian Federation and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation” from 29.12.2017 N 443-FZ.

The experts of Draft are selected in such a way that they can combine both specialties, the entire team routinely undergoes advanced training courses: both in design and in traffic management. Intelligence and a desire for professional growth are the qualities I value in my colleagues. I also respect them for their honesty and responsibility.

– What is the minimum knowledge of road construction issues a customer should have when looking for a design company? Give your professional advice: what should be looked at?

– When choosing a design organization, I would recommend paying attention to the portfolio of a company, in other words, to request information on those objects that they have managed not only to design, but also to connect. On this basis, we can conclude on the level of professionalism of the organization. Let's talk objectively: almost everyone is able to draw a road project, but not every company is able to obtain the technical specifications, to pass an examination, to coordinate the project with the road owners and, finally, to bring it to its logical conclusion and hand it over.

– Tell us about the stages of planning and implementation of a project on the example of construction of a road and a parking lot at a new shopping mall. How long does it take to design a plan, to approve it and to implement it?

– We are a guide for the customer in the world of road design and construction! It is not our goal to involve the client in all the technical nuances, it is more important to build interaction in such a way that cooperation with us is the most comfortable, transparent and cost-effective for the client.

The work algorithm includes the following stages: obtaining technical specifications (takes about a month), design (takes about two months) and approval, here the terms may vary.

Usually work on the project takes from 3-4 months to half a year. If we speak about state contract with the expertise testing, then the timing of development of design and working documentation increases up to 8-10 months.

Duration of approval depends on the number of owners of the road. When the owner is one organization, such as a residential complex, the approval of the future roadway, with a master plan and source data, will take one to two months. Timing may increase if the developer did not leave the source data, therefore, they must be ordered anew: to conduct a geodetic survey or aerial survey of the territory. Even more complicated is the situation when the customer's road is adjacent to the highway or another road, which also requires the permission of the owner.

For example, let's say some shopping center is adjacent to the Volokolamsk Highway, for which the State Budget Institution of the

Moscow Region Mosavtodor is responsible, it will be impossible to coordinate the design of the new road without the latter.

It should also be remembered that after coordination it is necessary to notify the traffic police that the organization of road traffic in a particular area has changed, moreover, in 21 days before the opening of the new road is required to submit an announcement in the media, so that city residents were notified of the changes in advance.

– Road planning always starts with calculations. That is why every customer is most interested in the following question: how to minimize costs without loss of quality? Is it possible to save money on something?

– Construction of roads is a costly affair, and at the same time it does not bring any profit to the owner in the future. Therefore, at the design stage we thoroughly consider variants of adjacency of residential complexes or other objects to the road in order to save money of the customer. In road construction,



the concepts of “convenient” and “cheap” are incompatible. Strange as it may sound, but sometimes it is much cheaper for the customer to build a road through a vacant but remote piece of land, than to build on a convenient section of land, carrying utilities.

– What completed projects are you especially proud of?

– I am very passionate about my work and am proud of many projects, especially with big developers and apartment complexes. I like to work on challenging projects, to think over transport service of the whole district and provide its residents with the most comfortable entrance and exit from the territory.

– What is the geography of your work?

– At the moment the majority of our customers are from Moscow region, we are working with such cities as Krasnogorsk, Khimki, Klin, Reutov, Mozhaisk and Serpukhov. There are also completed projects in St. Petersburg and the Crimea.

– Can Draft be called a leader? How do you promote it on the market?

– I can say with confidence that we are among the leaders in the Moscow region in terms of revenues and projects. For several years we have a fruitful cooperation with a number of developers and large-scale constructors: we build roads for new residential complexes.

Our impeccable reputation, word of mouth, the website and my personal brand help us in our promotion. I often write professional articles on traffic management, participate in conferences and thematic forums and appear as a guest expert on the radio.

– What is the scale of a project you dream about? What are the company's future plans?

– If this question had been asked two years ago, I would have said that my dream was to design a traffic light facility: to develop documentation, to obtain approval, to install and to put it into operation, but we have already implemented this experience more than once, even with adjacencies to the speedways and crosswalks and roads of federal importance.

Now I would like customers to contact us as early as the approval stage of the construction master plan. This is necessary for the planning of traffic at an early stage. This approach will greatly help to save the client's money and provide people with comfortable and safe access to their homes or shopping centers. Draft's future plans also include wider expansion to other subjects of the Russian Federation: we would like to expand our geography and be present in different regions of the country.



«БИОАМИД»: «БИОТЕХНОЛОГИИ – НАШЕ ВСЁ!»

Саратовским учёным удалось совершить прорыв в разных сферах. 22 декабря 1986 года Сергей Воронин был назначен на должность директора Саратовского филиала ВНИИ генетики и селекции промышленных микроорганизмов. С распадом Советского Союза научно-исследовательский институт не угас, а получил новый виток развития. Созданная на его базе биотехнологическая компания АО «Биоамид» входит в пятёрку лучших малых инновационных компаний страны. Бессменный директор компании Сергей Воронин рассказал о результатах 35-летней работы, первоочередных задачах и планах.

НЕПРОСТОЙ ВЫБОР

В 1986 году в Саратове был создан филиал ВНИИ генетики и селекции промышленных микроорганизмов, развивать который было поручено университетскому преподавателю, кандидату химических наук Сергею Воронину. В 1989 году состоялся первый успешный биокаталитический синтез акриламида. А ещё через два года был получен патент на биотехнологический способ получения акриламида. В разработке биоакриламида были задействованы специалисты трёх научных институтов и четырёх заводов. Было ясно, что биотехнологический процесс промышленного получения акриламида – технология будущего. Только в России (саратовцы) и Японии на тот момент смогли вывести процесс на промышленный уровень. За эту работу в 1995-м коллективу авторов вручена премия Правительства России в области науки и техники.

Страна в это время переживала трудные времена. Было свёрнуто государственное финансирование, заморожено строительство здания института.

Перед учёными встал непростой выбор: переqualificироваться и стать коммерческой фирмой, как чаще всего это было в то время, либо попытаться остаться научно-исследовательской организацией, создающей и коммерциализующей востребованные продукты и технологии. Коллектив принял решение идти по второму пути. И в 1996 году Саратовский филиал ВНИИ генетики и селекции промышленных микроорганизмов был преобразован в компанию «Биоамид».

Продукция и технологии «Биоамида» пользуются спросом в стране и за рубежом: в Великобритании, США, Италии, Германии, Финляндии. К 2000 году компании удалось

обзавестись просторным зданием по адресу: Саратов, ул. Международная, 27, где сейчас располагаются в числе прочего лаборатории, оснащённые самой современной техникой. Именно здесь идеи рождаются и претворяются в жизнь. Неслучайно девизом компании стало утверждение: «Сами придумали – сами делаем».

ПРИЗНАНИЕ И НАГРАДЫ ЗА ОТКРЫТИЯ

Компания работает в трёх основных направлениях: химия, фармацевтика, сельское хозяйство.

Помимо создания промышленной биотехнологии получения акриламида и акриловой кислоты, учёным «Биоамида» удалось получить чистейшую L-аспарагиновую кислоту, которая применяется в пищевой и фармацевтической промышленности.

На основе L-аспарагиновой кислоты саратовские учёные создали жизненно важный кардиологический препарат «Аспаркам-L». Доклинические и клинические испытания препарата показали, что по эффективности он превосходит известные российские и зарубежные аналоги, выпущенные в Германии и Венгрии.

Биотехнология получения L-аспарагиновой кислоты и препарат «Аспаркам-L» были удостоены премии Правительства России в области науки и техники по итогам 2010 года.

На счету компании в области фармацевтики есть и другие достижения. Например, иммуномодулятор с широким спектром биологической активности, получивший название «Натрия нуклеинат». Препарат ускоряет регенерацию тканей, снижает чувствительность клеток к повреждающему действию химиотерапевтических препаратов на организм.

Ещё один разработанный компанией фармпрепарат «Магневитол» так и не увидел свет. Несмотря на доказанную эффективность аспарагината магния с витамином B6 в ходе доклинических испытаний, не оказалось заинтересованных фармацевтических компаний, готовых к проведению клинических исследований и организации производства препарата.

– Мы доведём разработку до выпуска препарата, но в виде биологически активной добавки к пище, – пообещал руководитель.

НА МИРОВОМ УРОВНЕ

Учёные компании не забыли о наших сельхозпроизводителях, решив поддержать и их. Компанией были разработаны добавки для сельского хозяйства: биоконсерванты «ГринГрас 3х3», «Биоамид-3», органический микроэлементный комплекс – ОМЭК-7М. Что касается кормовой добавки ОМЭК-7М, она содержит цинк, железо, кобальт, медь, марганец, йод, селен. Всё это необходимо для производства комбикормов, которые прекрасно усваиваются животными и птицей. Препараты «Биоамида» используются в десятках передовых хозяйств России и Белоруссии.

«ЗАКОМПЛЕКСОВАННЫЕ» МИКРОЭЛЕМЕНТЫ, ИЛИ РАССКАЗ О ТОМ, КАК ДОНЕСТИ, НЕ РАСПЛЕСКАВ

Мы обратились с вопросами к М. К. Синолицкому, ведущему научному сотруднику АО «Биоамид».

– Максим Константинович, расскажите, как появилась идея этого комплекса ОМЭК?

– В начале 2000-х гг. в нашей компании была разработана биотехнология получе-



ния L-аспарагиновой кислоты. На основе этой кислоты был создан аналог известного кардиологического препарата «Панангин» – «Аспаркам-L», это калиевая и магниевая соль аспарагиновой кислоты. Латинская буква L означает, что в препарате использовалась чистая L-аспарагиновая кислота, в отличие от DL-аспарагиновой кислоты, используемой в «Панангине». Надо пояснить, что в природе все белки построены только из L-формы аминокислот, а DL-аминокислоты получают химическим синтезом. Исследования «Аспаркама-L» показали, что природная форма кислоты лучше транспортирует ионы металлов калия и магния в клетки организма, чем химическая. «Аспаркам-L» до сих пор, уже 15 лет, выпускают в ПАО «Биосинтез» в Пензе.

Влияние L-аспарагиновой кислоты на усвоение магния более глубоко исследовали в Волгоградском медуниверситете, когда мы разрабатывали новый препарат магния и увидели, что доза L-аспарагината магния с такой же скоростью восполняет недостаток магния, как вдвое большая доза лактата магния – это действующее вещество в препарате «МагнеВ6».

Так появилась идея исследовать L-аспарагинатные комплексы и других металлов, в которых нуждается живая клетка. Мы увидели, что, по сравнению с неорганическими солями, например сульфатами, аспарагинатных комплексов надо меньше, они более доступны для усвоения и животными, и птицами, и растениями. Так началось развитие направления ОМЭК – органических микроэлементных комплексов.

– Какое же практическое применение находят эти комплексы микроэлементов в нашей жизни?

– Известно, что при интенсивном выращивании птицы – бройлеров, кур-несушек, индеек, – а также свиней и коров в их рационы питания вводят витамины, аминокислоты

и соли микроэлементов. Микроэлементы, как правило, вводятся в виде неорганических солей, чаще всего сульфатов. Многие люди даже не подозревают, что только 10-15% микроэлементов от вводимых в рацион неорганических солей усваивается, остальные 85-90% просто выводятся с отходами. За счёт высокой биодоступности ОМЭК их достаточно вводить в 8-12 раз меньше неорганических солей, чтобы удовлетворить все потребности организма в микроэлементах. ОМЭК применять рациональнее, учитывая истощающиеся и дорожающие запасы меди, цинка, марганца, кобальта. К тому же сегодня отходы птицеводства и животноводства ощутимо загрязняют окружающую среду. Так, в 2019 году выход помёта от сельскохозяйственной птицы в РФ составил 24,7 млн тонн, а выход за год с помётом меди, цинка, марганца – 8903 тонны. При применении ОМЭК их было бы почти в три раза меньше. Также следует взять в расчёт тот факт, что все соли микроэлементов содержат микропримеси тяжёлых металлов и мышьяка, которые имеют свойство накапливаться в организме.



Уменьшая общее количество вносимых в корма микроэлементов, мы снижаем и количество попавших с кормом токсичных примесей.

И в царстве растений ОМЭК также показали высокую доступность этой формы микроэлементов для растительных клеток. При десятикратном снижении дозировки микроэлементов, связанных с аспарагиновой кислотой, по сравнению с традиционными химическими хелатами, получали сходную и более высокую урожайность огурцов, томатов, злаковых. Россельхознадзор в конце 2021 года дал разрешение на применение нового микроэлементного удобрения – ОМЭК-универсал. В разработке ОМЭК очень большую помощь и финансовую поддержку компания получила от Фонда «Сколково».

– Очевидно, что такие комплексы должны быть дорогостоящими и существенно увеличивать себестоимость конечной продукции животноводства.

– ОМЭК недешёвые, это верно. Но за счёт почти десятикратного снижения необходимого количества микроэлементов в виде ОМЭК стоимость этого количества ОМЭК очень близка к стоимости неорганических солей. Поэтому себестоимость продукции птицеводства и животноводства не увеличивается за счёт применения ОМЭК, а снижается. Ведь при их применении увеличивается сохранность молодняка и цыплят, и поросят, и телят, а также улучшается полнота усвоения кормов.

– Возникает естественный вопрос: «А человек разве не нуждается в таких эффективных микроэлементах?»

– Конечно, остро нуждается! Ведь до сих пор, например, наиболее известный в РФ «Компливит» («Фармстандарт-УфаВИТА») содержит микроэлементы в виде сульфатов. Сегодня мы уже знаем на большом объёме исследований, что ОМЭК безопасны, и, получив эту уверенность, начали разработку линейки биологически активных микроэлементных добавок для человека. Надеюсь, что в скором времени мы сможем их представить.

Казалось бы, за годы плодотворной работы коллектив института исследований и разработок добился всего, чего хотел. Однако научная мысль не дремлет, продолжая работать в усиленном режиме.

Сергей Петрович в разговоре отмечает, что интеллектуальная элита, работающая на инновационном предприятии, должна получать достойно за свой труд. Кадры приходится растить постепенно. И кто знает, быть может, и у нас появятся великие биохимики, известные на весь мир, которые найдут лекарство от старости или неизлечимых болезней, сумеют сделать нашу жизнь полнее и комфортнее?



BIOAMID:

"BIOTECHNOLOGY IS EVERYTHING!"

Saratov scientists managed to make a breakthrough in different spheres.

On December 22, 1986, Sergey Voronin was appointed director of the Saratov branch of the All-Russian Research Institute for Genetics and Selection of Industrial Microorganisms. With the collapse of the Soviet Union, the research institute did not fade away, but received a new round of development. The biotechnology company Bioamid JSC, created on its basis, is among the top five small innovative companies in the country.

Sergey Voronin, the irreplaceable director of the company, told about the results of its 35-year work, its priorities and plans.

AN UNEASY CHOICE

In 1986, a branch of the All-Russian Research Institute of Genetics and Selection of Industrial Microorganisms was founded in Saratov, the development of which was entrusted to a university professor, candidate of chemical sciences Sergey Voronin. The first successful biocatalytic synthesis of acrylamide took place in 1989. Two years later, a patent was received for the biotechnological method of acrylamide production. Specialists of three scientific institutes and four factories were involved in the development of the industrial process of obtaining bioacrylamide. It was clear that biotechnological process

of industrial production of acrylamide is a technology of the future. Only in Russia (Saratov) and Japan at that time they were able to bring the process to the industrial level. For this work, in 1995, the team of authors was awarded the Prize of the Government of Russia in Science and Technology.

At that time, the country was going through difficult times. State funding was cut, construction of the institute building was frozen.

Scientists were faced with a difficult choice: to retrain and become a commercial firm, as was more often the case at that time. Or they could try to remain a research organization

that creates and commercializes products and technologies that are in demand. The team decided to take the second path. And in 1996, the Saratov branch of the All-Russian Research Institute of Genetics and Selection of Industrial Microorganisms was transformed into the company Bioamid.

Products and technologies of Bioamid are in demand in the country and abroad: in Great Britain, the United States, Italy, Germany and Finland. By 2000 the company managed to buy a spacious building at 27 Mezhdunarodnaya St., Saratov, where, among other things, its laboratories are equipped with the latest technology. This is where ideas are born and

put into practice. No coincidence that the company motto is the statement: “We came up with it, we do it.”

RECOGNITION AND AWARDS FOR DISCOVERIES

The company works in three main areas: chemistry, pharmaceuticals and agriculture.

In addition to creating the industrial biotechnology for acrylamide and acrylic acid, Bioamid scientists have succeeded in producing the purest L-aspartic acid, which is used in food and pharmaceutical industries.

On the basis of L-asparagic acid Saratov scientists created a vital cardiological drug “Asparkam-L”. Preclinical and clinical trials of the drug have shown that its effectiveness is superior to well-known Russian and foreign analogues produced in Germany and Hungary.

The biotechnology of L-aspartic acid and “Asparkam-L” were awarded the Science and Technology Prize of the government of Russia in 2010.

The company has other achievements in the field of pharmaceuticals. For example, the immunomodulator with a wide range of biological activity called “Sodium nucleinate”. The drug accelerates tissue regeneration, reduces the sensitivity of cells to the damaging effects of chemotherapeutic drugs on the body.

Another drug developed by the company, Magnevit, never saw the light of day. Despite the proven efficacy of magnesium asparaginate with vitamin B6 in preclinical trials, there were no interested pharmaceutical companies willing to conduct clinical trials and organize production of the drug.

– We will bring the development to the release of the drug, but in the form of a dietary supplement,” the head promised.

ON THE WORLD LEVEL

The company's scientists have not forgotten about our agricultural producers and have decided to support them. The company developed such additives for agriculture as bio-preservatives “GreenGras 3x3”, “Bioamid-3”, organic micronutrient complex OMEK-7M. As for the feed additive OMEK-7M, it contains zinc, iron, cobalt, copper, manganese, iodine, selenium. All this is necessary for production of mixed fodders that are perfectly assimilated by animals and poultry. Bioamid preparations are used in dozens of advanced farms in Russia and Belarus.

“COMPLEXED” MICRONUTRIENTS, OR A STORY ABOUT HOW TO DELIVER WITHOUT SPILLING

We turned with questions to M. K. Sinolitsky, leading researcher of JSC Bioamid:

– Maxim Konstantinovich, tell us how the idea of this OMEC complex appeared?

– In the early 2000's our company developed a biotechnology for obtaining

L-aspartic acid. On the basis of this acid, we created an analogue of the well-known cardiological drug Panangin, Asparkam-L, which is a potassium and magnesium salt of asparagic acid. The Latin letter L means that pure L-aspartic acid was used in the drug, as opposed to the DL-aspartic acid used in Panangin. We should explain that in nature all proteins are built only from the L form of amino acids, while DL-amino acids are only obtained by chemical synthesis. Studies of Asparkam-L have shown that the natural form of the acid is better at transporting potassium and magnesium metal ions into body cells than the chemical form. Asparkam-L, until now, has been produced at PJSC Biosintez in Penza for 15 years.

The effect of L-aspartic acid on magnesium absorption was studied more deeply at Volgograd Medical University, when we were developing a new magnesium drug, and we saw that the dose of L-asparaginate magnesium with the same speed makes up the lack of magnesium as twice the dose of magnesium lactate, the active ingredient in the drug MAGNEV 6.

So we got the idea to study L-aspartate complexes and other metals that a living cell needs. We saw that compared to inorganic salts, such as sulfates, asparaginate complexes need less and are more accessible for assimilation by animals, birds and plants. Thus began the development of OMECs – organic microelement complexes.

– What practical application do these trace element complexes have in our lives?

– It is known that during intensive cultivation of poultry: broilers, laying hens, turkeys, as well as pigs and cows, their diets are fed with vitamins, amino acids and trace element salts. Micronutrients are usually given in the form of inorganic salts, most commonly sulfates. Many people do not even realize that only 10-15% of the inorganic salts in the diet are absorbed, and the rest 85-90% are simply excreted. Due to the high bioavailability of OMECs, it is sufficient to administer 8-12 times less inorganic salts to meet all the body's needs for trace elements. OMECs are more rational to use, given the depleting and increasingly expensive reserves of copper, zinc, manganese, cobalt. In addition, today the waste of poultry and livestock farming significantly pollutes

the environment. For example, in 2019, the yield of litter from farm poultry in the Russian Federation was 24.7 million tons, and the yield of copper, zinc, manganese for the year with litter – 8903 tons. With the use of OMEC they would be almost three times less. We should also take into account the fact that all salts of trace elements contain trace amounts of heavy metals and arsenic, which tend to accumulate in the body. By reducing the total amount of trace elements in the feed, we also reduce the amount of toxic impurities in the feed.

In the plant kingdom, OMECs also showed high availability of this form of trace elements to plant cells. With a tenfold reduction in the dosage of trace elements associated with asparagic acid compared to traditional chemical chelates, a similar and higher yield of cucumbers, tomatoes and cereals was obtained. Rosselkhoznadzor gave permission to use the new microelement fertilizer OMEK-Universal at the end of 2021. The company received a lot of help and financial support from the Skolkovo Foundation in the development of OMEC.

– It is obvious that such complexes must be expensive and significantly increase the cost of the final products of cattle breeding?

– OMECs are not cheap, that's true. But due to almost tenfold reduction of the required amount of trace elements in the form of OMECs, the cost of this amount of OMECs is very close to the cost of inorganic salts. Therefore, the cost of poultry and livestock production does not increase due to the use of OMECs, but decreases. After all, their use increases the safety of young chickens, piglets and calves, as well as improves the completeness of assimilation of feed.

– Another natural question arises: “Doesn't man need such effective micronutrients?”

– Of course, he badly needs them! After all, until now, for example, the most famous in the Russian Federation Complivit (Ufavit, Pharmstandard) contains trace elements in the form of sulfates. Today we already know from a large amount of research that OMECs are safe, and having received this assurance, we have begun to develop a line of bioactive micronutrient supplements for humans. Hopefully, we will be able to introduce them soon.

It would seem that over the years of fruitful work, the staff of the Institute of Research and Development has achieved everything they wanted. However, scientific thought does not sleep, it continues to work in intensive mode.

Sergey Petrovich points out in the conversation that the intellectual elite working at the innovative enterprise should receive a decent salary for their work. Cadres have to be raised gradually. And who knows, maybe we will have great biochemists, known throughout the world, who will find a cure for old age or incurable diseases, who will be able to make our lives fuller and more comfortable?



– Давид, зная долгую позитивную историю вашего прекрасного заведения, интересно узнать, что нового вам удалось внести в меню и атмосферу яхт-клуба и ресторана Don David за последнее время? Появились ли у вас новые фишки, если учесть, что ресторанный бизнес претерпел значительные изменения и понёс потери из-за негативного влияния пандемии?

– Да, безусловно, в ресторане Don David появились новые фишки! Мы не стоим на месте, активно развиваемся и сейчас делаем упор на органику и эконаправление. В настоящий момент у нас в меню появились свежие морепродукты: устрицы, морские ежи и много других наивкуснейших позиций. Разрабатываем эксклюзивное меню принципиально из рыбы дикой, а не выращенной на ферме. Что касается блюд из птицы, то здесь мы также держим высокий уровень качества: у нас есть собственная ферма, где мы разводим цыплят, гусей, фазанов, уток, индеек. Таким образом, мы решили максимально приблизиться к органике, чтобы наши дорогие гости питались экологически чистой и полезной едой.

Ещё одним новшеством нашего клуба можно назвать Chef's Table. В действительности это стол шеф-повара, который находится на панорамной площадке, где отдыхают и ужинают люди. Тем самым мы создаём атмосферу плотного контакта шефа с нашими гостями, которые видят его за работой. При этом мы обязательно проводим недели мировых кухонь: итальянской, французской, перуанской и многих других. В основном на них работают иностранные шефы, и наши дорогие гости с восхищением наблюдают за их профессионализмом, знакомятся с их кулинарной культурой, интересуются вопросами, как готовится то или иное блюдо, из каких ингредиентов и под каким соусом. Наша публика даже может принять участие в приготовлении отдельных блюд с шеф-поваром! Также нашей уважаемой аудитории будет предложен ещё один очень интересный кулинарный момент – приготовление рыбы или стейков на горячих вулканических камнях. Это новое направление, которое мы хотим развивать, чтобы люди могли насладиться вкусом сочного стейка с гималайской солью, пожаренного собственноручно на раскалённых камнях.

– Расскажите, пожалуйста, как на данный момент развивается ваша школа «Барбекю Life», которая имеет статус единственного официально зарегистрированного BBQ-бренда в России, также хорошо известного за рубежом?

– В связи с пандемией я был вынужден уменьшить количество уроков и принял другие сопутствующие меры, но, даже несмотря на эти факторы, на сегодняшний день школа пользуется большой популяр-



Давид Исрафилов: «Российский король барбекю»

Ресторан и яхт-клуб Don David был открыт в подмосковном Долгопрудном, на живописном берегу Клязьминского водохранилища в 2009 году. За время своей работы заведение успело обрести свою благодарную публику, а также получило популярность и признание не только в Московской области и столице, но и далеко за рубежом. Это произошло благодаря его владельцу, опытному ресторатору, шеф-повару с мировым именем, судье международного класса WACS, непревзойдённому мастеру барбекю и основателю школы «Барбекю Life» Давиду Исрафилову.

О новом видении концепции ресторана Don David, ключевых и интересных мероприятиях, которые пройдут в этом сезоне на его территории и за её пределами, а также о традиционной регате под парусами в интервью для RBG нам рассказал герой этой публикации, добрый друг и партнёр нашего издания Давид Исрафилов.

ностью и имеет высокий потенциал. Мне приятно видеть, что барбекю-культура находится на подъёме в России. У нас есть ряд запланированных турниров и фестивалей, которые мы планируем провести как в нашей стране, так и за рубежом под эгидой школы «Барбекю Life». В частности, есть договорённость с такими странами, как Америка, Турция, Франция, Саудовская Аравия, Сербия, Италия.

– Давид, расскажите, пожалуйста, где и когда под вашей эгидой проходят кулинарные мастер-классы, party и фестивали?

– С приходом тёплой погоды в клубе Don David мы планируем проводить ежемесячные барбекю-party, также с мая по сентябрь пройдёт традиционная регата, объединяющая любителей парусного спорта Москвы и Московской области. Праздник будет проходить по принципу «два в одном», то есть сначала будет дан старт регате, а после её завершения все участники и гости соберутся дружной компанией, чтобы жарить барбекю. Мероприятие будет сопровождаться концертом звёзд шоу-бизнеса, а награждение пройдёт в интересных номинациях. Те люди, которые в течение 10 месяцев будут завоевывать первые-вторые места в конкурсе по приготовлению барбекю, выйдут в финал, мы называем его Гран-при. В этой части разворачивается нешуточная борьба между участниками, чей уровень кулинарного мастерства мало отличается от профессионального. Помимо этого, мы планируем провести на великолепной территории ресторана Don David фестиваль с участием знаменитых иностранных шеф-поваров. Сначала они будут состязаться между собой в приготовлении изысканных блюд высокой кухни, а затем займут свои места среди уважаемых членов жюри конкурса, которые и будут оценивать мастерство участников.

– Помимо высокой авторской кухни, ресторан Don David предлагает своим клиентам доставку бургеров, суши, вок, пиццы и т. д., ту «быструю» еду, которую многие очень любят. Возникает вопрос, насколько всё это вкусно?

– До наступления пандемии наша доставка проработала уже восемь лет. В первую ковид-волну ресторан Don David работал исключительно на доставку. Да, мы не сетевик и не стремимся получить как можно больше заказов, потому что главным критерием нашей работы является качество. Абсолютно все наши клиенты могут заказать себе доставку любого блюда из нашего основного меню, и мы его виртуозно приготовим. Например, если речь идёт о пицце, то в её приготовлении мы используем настоящую итальянскую муку и европейские ингредиенты, чтобы люди могли почувствовать вкус, максимально

приближенный к настоящей итальянской пицце. При этом наши цены могут показаться недешёвыми. Также мы делаем вкусные роллы, которые всем нравятся. Суши мы принципиально не делаем, объясню почему. Суши идеально готовить и подавать гостям, если у тебя ресторан, находящийся на берегу моря, где в наличии только что пойманная рыба. Тогда в этом есть смысл.

В ресторане Don David в лучшем виде представлена и кавказская кухня: бесподобные хачапури, фирменные лепёшки, пироги, шашлыки, барбекю из мяса.

– Вы опытный ресторатор, признанный шеф-повар, опытный судья международного класса WACS (Всемирной ассоциации сообществ шеф-поваров), довелось ли вам в этом году поучаствовать в кулинарных батлах за рубежом? Как вы продвигаете ваш бренд за пределами России?

– Дело в том, что из-за нестабильной ситуации в мире, вызванной, в частности, пандемией, многие соревнования, которые проходят под эгидой WACS, были перенесены на другие даты и время. Наглядный тому пример – Конгресс шеф-поваров, грандиозное мировое мероприятие, которое должно было состояться в 2020 году в Санкт-Петербурге. В связи с эпидемиологической ситуацией его перенесли на неопределённый срок. В этом году, как я уже говорил ранее, праздничные фестивали заявлены в 10 странах. Будем надеяться, что всё будет хорошо и мы примем в них участие. Бренд Don David непосредственно за границей продвигаю я сам, и для меня большая честь представлять на соревнованиях Россию, Подмоскovie, родной город Долгопрудный, где находится наш ресторан. Когда в других странах проходят мероприятия, которые организую лично, я всегда поднимаю национальный флаг России и флаг Московской области. Для меня это важно. Поскольку культура барбекю в

России достаточно молода, но очень активно развивается, иностранцы испытывают неподдельный интерес к тому, что мы делаем, и им это нравится. Был случай, когда к нам приехали немцы и сняли в стенах клуба Don David фильм «Король барбекю», в котором я готовил барбекю и комментировал процессы приготовления различных блюд. Видео попало в эфир немецкого телеканала DMAX. Иностранцы были очень удивлены, что на барбекю можно готовить старые русские блюда концепции «Пир на весь мир». В этом фильме я продемонстрировал зрителям, как можно пожарить на барбекю целого поросёнка, индейку, ягнёнка, осетра. До этого времени иностранцы не представляли, что такое возможно, потому что они привыкли жарить всё стейками либо отдельными кусочками, а здесь я научил их, как готовить эти позиции целиком. В Германии фильм «Король барбекю» приобрёл большую популярность, после чего мне стали поступать звонки из Европы с предложениями провести мастер-классы, организовать тематические мероприятия, обучить поваров.

– Безусловно, жемчужиной вашего заведения считается роскошный яхт-клуб, расположенный на берегу Клязьминского водохранилища. Как давно вы проводите регаты, какой опыт имеете в этом направлении и какие соревнования запланированы на этот год? Хотелось бы уточнить, кто может стать их участником?

– Ежегодно в нашем клубе мы проводим большое количество регат: это зрелищные гонки на спортивных яхтах под парусами. Чаще всего это корпоративные мероприятия, направленные на укрепление командного духа, то есть командообразующие. Ведь игровая составляющая регаты заключается в том, что сплочённая работа всех членов экипажа является одним из лучших видов тимбилдинга. Согласовав свой визит,

к нам в клуб приезжает заинтересованная компания, следующим этапом мы проводим детальный инструктаж, после чего выводим её на воду, где команды соревнуются между собой. Формат регаты может быть максимально спортивным: три-четыре коротких динамичных гонки, которые проводятся по международным правилам, с судейством и подсчётом результатов. Второй вариант – это одна маршрутная гонка, в которой команды, помимо работы с парусами, смогут оценить красоты Клязьминского и Пироговского водохранилищ. Также мы проводим тематические PR-мероприятия для представителей различных отраслей бизнеса, непосредственно завязанные на парусной гонке. Как правило, после такого незабываемого дня и потрясающей гонки люди возвращаются к нам снова, но уже со своими семьями, близкими, друзьями. Они хотят поделиться с ними теми радостными эмоциями, драйвом и адреналином, которые здесь испытали. Наши гости могут выбрать регату на яхте продолжительностью несколько часов или на целый день, в зависимости от характера мероприятия. Мы можем вывести на воду до 40 яхт, с этим у нас нет проблем.

– Как вы считаете, почему жители Московской области и Москвы выбирают ресторан Don David и рекомендуют его своим друзьям и близким?

– Нашей изюминкой неизменно остаётся непревзойдённый фирменный вкус авторской кухни. Люди приходят в ресторан Don David, чтобы насладиться вкусом наших эксклюзивных блюд, получить эстетическое удовольствие и приятно провести время. Для этого у нас созданы все условия, а обширная красивая территория, разбитая на тематические площадки, подходит под мероприятия различных форматов.

**Подготовил
Вячеслав Тютелев**



– *David, knowing the long and positive history of your fine establishment, it is interesting to know what new you have managed to introduce to the menu and the atmosphere of the yacht club and the Don David restaurant lately? Have you got any new “tricks” given that the restaurant business has changed a lot and suffered losses due to the negative impact of the pandemic?*

– Yes, of course there are new features at Don David's! We are not standing still, we are actively developing and now we are focusing on organic and eco-trends. Fresh seafood has been added to our menu: oysters, sea urchins and many other delicious items. We are developing an exclusive menu from wild fish, not from farmed fish. As for poultry dishes, we also keep a high level of quality: we have our own farm, where we raise chickens, geese, pheasants, ducks and turkeys. Thus, we decided to get as close to organics as possible, so that our dear guests can eat ecologically clean and healthy food.

Another innovation of our club is Chef Table. It is actually a chef's table, which is located on a panoramic deck, where people relax and dine. In this way we create an atmosphere of a tight connection between the chef and our guests, who see him at work. At the same time we necessarily hold weeks of world cuisines: Italian, French, Peruvian and many others. Mostly foreign chefs work there, and our dear guests watch their professionalism with admiration, get acquainted with their culinary culture, ask questions about how this or that dish is prepared, from what ingredients and with what sauce. Our audience can even participate in the preparation of individual dishes with the chef! Our esteemed audience will also be offered another very interesting culinary moment – cooking fish or steaks on hot volcanic rocks. This is a new trend that we want to develop, so that people can enjoy the taste of juicy steak with Himalayan salt, fried with their own hands on the heated stones.

– *Tell us, please, how is your school “Barbecue-Life” currently developing, which has the status of the only officially registered BBQ-brand in Russia, also well known abroad?*

– Due to the pandemic I was forced to reduce the number of lessons and took other related measures, but even despite these factors, today the school is very popular and has a high potential. I am pleased to see that barbecue culture is on the rise in Russia. We have a number of planned tournaments and festivals that we plan to hold both in our country and abroad under the auspices of the school “Barbecue-Life”. In particular, there is an agreement with countries such as: America, Turkey, France, Saudi Arabia, Serbia and Italy.

– *David, tell us please where and when under your aegis take place culinary master classes, parties and festivals?*

David Israfilov: “The Russian King of Barbecue”



Don David restaurant and yacht-club were opened in Dolgoprudny near Moscow on a picturesque bank of Klyazmenskoe Reservoir in 2009. During the time of its work the institution has managed to find its grateful public, and also became popular and recognized not only in the Moscow region and the capital, but also far abroad. This happened thanks to its owner David Israfilov – an experienced restaurateur, world-renowned chef, WACS international class judge and unsurpassed master of barbecue and founder of the Barbeque School – Life. About the new concept of Don David restaurant, the key and interesting events that will take place on and off its territory this season, as well as the traditional sailing regatta in an interview for RBG told us the hero of this publication, a good friend and partner of our publication David Israfilov.



– With the advent of warm weather we are planning to hold monthly barbecue-parties in Don David club, and from May to September there will be a traditional regatta, uniting Moscow and Moscow region sailing fans. The holiday will be held on a “two-in-one” principle, i.e. firstly the regatta will start, and after its completion all the participants and guests will gather in a friendly company to barbecue. The event will be accompanied by a concert of showbiz stars, and the award ceremony will be held in interesting categories. Those people who will win first and second places in the barbecue competition for 10 months will go to the finals, we call it “Grand Prix”. In this part there is a serious struggle between participants, whose level of culinary skill does not differ much from professional one. In addition, we are planning to hold a festival with famous foreign chefs in the magnificent grounds of the Don David restaurant. First they will compete with each other in the preparation of exquisite dishes of haute cuisine, and then take their place among the distinguished members of the jury, who will assess the skill of the participants.

– *In addition to haute cuisine, Don David offers burgers, sushi, wok, pizza, etc., that “quick” food that many people love so much. The question arises, how good is it all?*

– Before the pandemic, our delivery service had been in business for eight years. In the first covid wave, Don David's worked solely on delivery. Yes, we are not networkers and we are not trying to get as many orders as possible, because the main criterion of our work is quality. Our clients can order any dish from our main menu and we will cook it for them. For example, if we're talking about pizza, we use genuine Italian flour and European ingredients to make it taste as close to real Italian pizza as possible. That said, our prices may not seem cheap. We also make delicious rolls that everyone likes. We don't make sushi as a matter of principle, I'll explain why. Sushi is ideal to make and serve to guests if you have a restaurant that's on the beach, where you have freshly caught fish available. Then it makes sense.

In the restaurant “Don David” Caucasian cuisine is also presented in the best way: unparalleled khachapuri, specialty flatbreads, pies, kebabs, barbecue meat.

– *David, you are an experienced restaurateur, recognized chef, experienced WACS (World Association of Community Chefs) international class judge, did you have a chance to take part in culinary battles abroad this year? How do you promote your brand outside of Russia?*

– The thing is that because of the unstable situation in the world, caused in particular by the pandemic, many of the competitions that take place under the auspices of WACS were moved to other dates and times. A good example of this is the “Congress of Chefs”, a grandiose world event that was to be held in St. Petersburg



in 2020. Due to the epidemiological situation, it was postponed indefinitely. This year, as I mentioned earlier, festivals have been announced in 10 countries. Let's hope all goes well and we will take part in them. I myself promote the Don David brand abroad, and it's a great honour for me to represent Russia, my home town Dolgoprudny, where our restaurant is located. When other countries host events that I personally organize I always raise the national flag of Russia and the flag of Moscow region. It is important for me. Since barbecue culture in Russia is quite young but is developing very actively, foreigners have a genuine interest in what we do and they like it. There was a case when Germans came to us and filmed in Don David club a film "King of Barbecue", where I cooked barbecue and commented cooking processes of different dishes. The video was aired on the German TV channel DMAX. Foreigners were very surprised that it is possible to cook old Russian dishes on a barbecue of the concept "Feast for the whole world". In this film I showed the audience how you can barbecue a whole piglet, a turkey, a lamb, a sturgeon. Before this, foreigners had no idea that this was possible because they were used to grilling everything in steaks or individual pieces, but here I taught them how to cook these items as a whole. In Germany the film "King of Barbecue" became very popular, after that I received a lot of calls from Europe with offers to hold master classes, organize thematic events, train cooks.

- The jewel of your establishment is undoubtedly the luxury yacht club located on the shore of the Klyazma reservoir. How long have you been organizing regattas, what experience do you have in this sphere and what competitions are planned for this year? I would like to specify, who can become their participant?

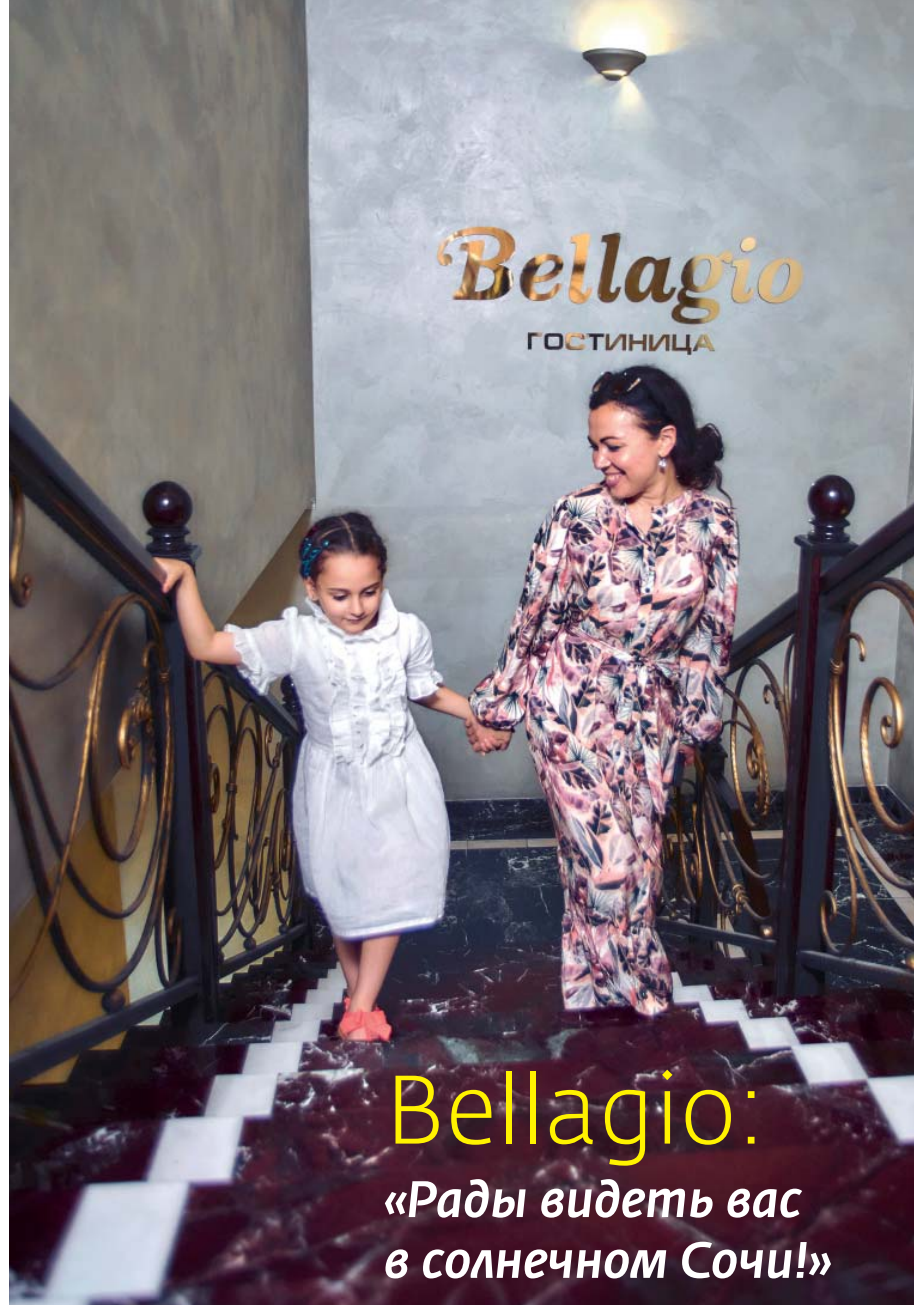


- Every year in our club we hold a large number of regattas: these are spectacular races on sports yachts under sail. Most often these are corporate events aimed at strengthening team spirit, i.e. team building. After all, the game component of the regatta is that the cohesive work of all members of the crew is one of the best types of team building. Having coordinated their visit, an interested company comes to our club, the next step is a detailed briefing, after which we take them out on the water, where the teams compete with each other. The format of the regatta can be as sporty as possible: three or four short dynamic races, which are held by international rules, with the judging and counting of results. The second variant is one route race where the teams will be able to appreciate the beauty of Klyazmenskoye and Pirogovskoye water reservoirs besides working with sails. Also we hold thematic PR-events for representatives of different business spheres directly connected to the sailing race. As a rule after such unforgettable day and great race people come back to us again but with their families, relatives and friends. They want to share with them the joyful emotions, drive and adrenaline they experienced here. Our guests can choose a yacht regatta lasting a few hours or a whole day, depending on the nature of the event. We can take up to 40 yachts out on the water, we have no problem with that.

- Why do you think people from Moscow and Moscow region choose Don David restaurant and recommend it to their friends and relatives?

- Our highlight is always the unparalleled signature taste of the author's cuisine. People come to Don David to enjoy the taste of our exclusive dishes, an aesthetic experience and a great time. All conditions have been created for this in our restaurant, and our wide beautiful territory divided into thematic areas is suitable for events of different formats.

Prepared by Vyacheslav Tyutelev



Bellagio: «Рады видеть вас в солнечном Сочи!»

Bellagio – это современный гостинично-развлекательный комплекс 3*, расположенный в центре города Сочи, в 10 минутах езды от моря. Сегодня Bellagio – это отель с развитой инфраструктурой, где множество номеров различных категорий. За весь период работы Bellagio стал одним из любимых мест отдыха многих российских и иностранных туристов. О том, что так привлекает постояльцев отеля и чем он отличается от других гостиниц Краснодарского края, рассказала управляющая отелем Алла Федорченко.



– Расскажите об истории создания гостинично-развлекательного комплекса Bellagio. Когда он появился, на какой базе? Какие в отеле номера и что вы можете предложить постояльцам, помимо них?

– Гостинично-развлекательный комплекс Bellagio появился достаточно давно, в 2005 году, но его деятельность начиналась с малого. Сначала на месте отеля был небольшой минимаркет, затем к нему пристроили ресторан, офисные помещения, а потом уже он стал торгово-развлекательным комплексом, к нему добавились рестораны, боулинг-клуб и бильярдная, а также известная в городе кондитерская «Ваниль». После чего в августе 2013 года были построены первые 10 номеров – так появился мини-отель Bellagio. Постепенно отель разросся до 53 номеров, был построен конференц-зал вместимостью до 50 человек.

Сейчас в отеле шесть категорий номеров, начиная от стандартов, номеров с балконом, полулюксов, люксов и семейного двухкомнатного люкса. В перечень услуг входят большая парковка, разнообразные вкусные завтраки, прачечная, конференц-зал, трансфер до ближайшего пляжа и большой выбор развлечений на любой вкус!

– Влияет ли местоположение отеля на количество ваших гостей?

– Местоположение нашего отеля является его большой привилегией, так как Bellagio находится, с одной стороны, в центре города Сочи, вблизи от парков, пляжей, но при этом он расположен не на главных улицах города, вдали от шума и суеты. Поэтому летом, в высокий сезон, гостей всегда много, а во время низкого сезона к нам приезжают люди, путешествующие по делам службы.

– Сегодня черноморское побережье усыпано отелями и домами отдыха. Чем вы привлекаете гостей в условиях такой жёсткой конкуренции?

– Действительно, на сегодняшний день город стал более востребованным для туристов, в связи с чем появляются новые отели и дома отдыха. Однако наш отель ничем не уступает другим, так как мы развиваемся, расширяемся, улучшаем сервис, а также увеличиваем перечень услуг отеля, и наличие постоянных гостей – лучшее тому доказательство!

– Как вам удаётся поддерживать высокое качество сервисных услуг?

– Для нас важна обратная связь, без которой сложно понимать, на каком уровне сервис любой отрасли в сфере услуг. Мы всегда учитываем мнение гостей, отзывы и стараемся становиться лучше для всех, кто хоть раз побывал в Bellagio!

– В скором времени ваш отель перейдёт в более высокую категорию: ему будет

присвоено 4* (звезды). Расскажите, как долго вы работали в данном направлении и какие изменения повлечёт за собой смена статуса?

– Отвечая на ваш вопрос, хотелось бы сразу сказать, что пока мы ещё работаем над данным улучшением. Главное изменение, которое поспособствует повышению категории отеля, – наличие спа-зоны и бассейна. На сегодняшний день строится большой комплекс со спа-зоной, баром, двумя бассейнами (один из них – детский), где каждый гость сможет расслабиться и отдохнуть.

– Чем запомнился ушедший год с точки зрения каких-то особенных гостей, нестандартных сервисов или мероприятий, которые вы у себя принимали?

– Прошлый год запомнился в первую очередь новыми ограничениями в связи с пандемией COVID-19. К сожалению, напряжение, вызванное новым вирусом, всё ещё с нами, возможно, со временем это заболевание станет обыденностью. Однако ограничения, бесспорно, являются препятствием для полноценной работы отеля. Несмотря на это, мы соблюдаем все профилактические меры предупреждения болезни, предусмотренные Роспотребнадзором. Что касается особенных гостей – у нас проходил турнир по игре в мафию, для чего мы предоставили 25 номеров, в каждом из которых проходила игра. Это был новый опыт для отеля.

– В пандемию многие страны ввели ограничения на въезд туристов. В связи с этим черноморское побережье стало ещё популярнее среди российских отдыхающих. Как на уровне отеля ощущается эта тенденция? Случается ли, что ваши администраторы устанавливают на ресепшн классическую для советских времён табличку с надписью: «Мест нет»?

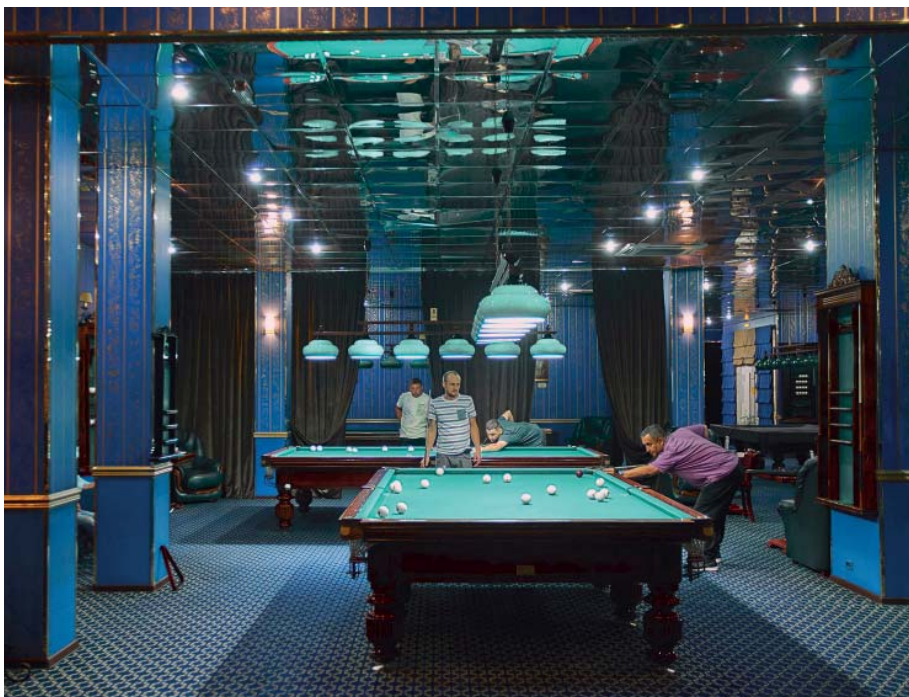
– На уровне отеля, безусловно, было очень ощутимо «закрытие» ряда стран: особенно на майские праздники город был переполнен туристами. Сентябрь и октябрь также запомнились нам, так как отель был полон гостей – и это очень здорово. Возможно, эта тенденция приведёт к тому, что российские туристы вообще станут больше путешествовать по стране.

– Поделитесь планами по дальнейшему развитию отеля Bellagio.

– В данный момент, как уже было сказано, мы работаем над улучшением сервиса и строительством спа. Для нас это главная задача, поставленная на 2022 год. Также ведётся строительство нового отеля «Белладжио Адлер», но об этом мы сможем рассказать подробнее в следующий раз.

Будем рады видеть каждого, кто приедет в наш солнечный Сочи, и неважно с какой целью: на отдых или по работе!

Подготовила Эльвина Антеева





Bellagio:

“Happy to see you in sunny Sochi!”

Bellagio is a modern 3* hotel and entertainment complex located in the centre of Sochi, a 10-minute drive from the sea. Today Bellagio is a hotel with a developed infrastructure, with many rooms of different categories. For the entire period of work Bellagio has become one of the favourite places of rest of many Russian and foreign tourists. Alla Fedorchenko, Hotel Manager, talks about its attractiveness for guests and the difference between Bellagio and other hotels in the Krasnodar region.



– ***Tell us about the history of the Bellagio hotel and entertainment complex. Since when has it appeared, on what base? What are the rooms in the hotel and what can you offer to your guests besides them?***

– The Bellagio Hotel and Entertainment Centre was established quite a long time ago, in 2005, but its activities began from small things. First there was a small mini-market, then a restaurant and office premises, and then it became a shopping and entertainment complex with restaurants, a bowling club and a billiard room, as well as the famous Vanilla confectionery. Then in August 2013, the first 10 rooms were built – the Bellagio mini-hotel was born. Gradually the hotel grew to 53 rooms with a conference room for up to 50 people.

The hotel now has 6 room categories, ranging from standards, rooms with a balcony, junior suites, suites and a family two-bedroom suite. Amenities include ample parking, a variety of delicious breakfasts, laundry services, conference facilities, shuttle service to the nearest beach and a wide variety of activities to suit all tastes!

– ***Does the location of the hotel influence the number of your guests?***

– The location of our hotel is its great privilege, because Bellagio is located in the centre of Sochi not far from parks and beaches, but at the same time it is off the main streets, far from the noise and rush of the city. That is why there are always many visitors in summer, during the high season, while during the low season we have people travelling on business.

– ***Today the Black Sea coast is dotted with hotels and holiday homes. How do you attract visitors in such a tough competition?***

– Indeed, today the city has become more popular with tourists, with new hotels and holiday houses popping up. However, our hotel is in no way inferior to the others as we develop, expand, improve service and increase the list of hotel services, and having regular guests is the best proof of that!

– ***How do you manage to maintain a high quality of service?***

– We highly appreciate feedback, as it's hard to understand the level of services provided in any industry in the service sector without it. We always consider our guests opinions and feedback, and try to get better for everyone who has ever been to Bellagio!

– ***Your hotel will soon be upgraded to a 4* star rating. Tell us how long have you been working in this area and what changes will this change in status entail?***

– In answer to your question, I would like to say that we have still been working on this improvement. The main change that will increase the category of the hotel is the

presence of a SPA zone and a swimming pool. A large complex with a spa area, bar and two swimming pools (one of them is for children), where each guest will be able to relax and refresh, is currently under construction.

– ***What was memorable about last year in terms of any special guests, unusual services or events you hosted?***

– Last year was remembered primarily for the new restrictions due to the COVID-19 pandemic. Unfortunately, the strain caused by the new virus is still with us, and perhaps in time the disease will become commonplace. However, the restrictions are undoubtedly an obstacle to the full operation of the hotel. Nevertheless, we comply with all the preventive measures provided by Rospotrebnadzor. As for the special guests, we had a Mafia tournament for which we provided 25 rooms, each of which was used for a game. It was a new experience for the hotel.

– ***During the pandemic, many countries imposed restrictions on the entry of tourists. Because of this, the Black Sea coast has become even more popular with Russian holidaymakers. How is this trend being felt***

at the hotel level? Do your administrators sometimes put up a classic Soviet-era sign at the reception that says "No rooms available"?

– At the hotel level, it was certainly very noticeable that a number of countries were "closed": especially during the May holidays the city was overcrowded with tourists. September and October were just as memorable for us, as the hotel was full of guests, which was great. Maybe this trend will lead to more Russian tourists travelling around the country in general.

– ***Can you share your plans for the future development of the Bellagio hotel?***

– At the moment, as I have already mentioned, we work on improvement of service and construction of the SPA. This is our main objective set for 2022. We also have the new Bellagio Adler Hotel under construction, but we will talk about that in more detail the next time.

We will be happy to see everyone who comes to our sunny Sochi, whether for business or pleasure!

Prepared by Elvina Aptreeva





Губернатор Курской области Роман Старовойт:

«НА ФОНЕ САНКЦИЙ МНОГИЕ КОМПАНИИ РЕГИОНА ЗАДУМЫВАЮТСЯ О РАСШИРЕНИИ ЛИНЕЙКИ ПРОДУКЦИИ И УВЕЛИЧЕНИИ ЕЁ ОБЪЁМОВ»

«Умелым и смелым трудности не страшны», «Человек познаётся в несчастье» – учат нас русские поговорки. «Век вековать – всякое повидать», «Тёмные дни испытай, чтобы светлые оценить» – вторят им поговорки других народов нашей страны. Да и перипетии предыдущих лет научили нас, что кризис всегда является «окном новых возможностей» для того, кто ищет свой путь и не привык предаваться унынию.

О том, как воспринимают новую экономическую реальность и как справляются с очередным кризисом в Курской области, нашему журналисту рассказал её губернатор Роман Старовойт.

– Роман Владимирович, в Курской области вслед за Ростовской и Воронежской ещё 20 февраля был объявлен режим ЧС регионального характера из-за массового прибытия беженцев из Донбасса. Сколько человек приняла область? Они в основном остались у вас или были распределены и по другим регионам? Как живут сегодня эти люди, в чём нуждаются? Какую помощь оказывает курский бизнес в решении этой гуманитарной проблемы?

– В Курскую область в рамках организованной эвакуации прибыло более 1500 беженцев из Донецкой и Луганской народных республик. Примерно столько же человек приехало в регион в индивидуальном порядке.

Сегодня задействовано 17 из 40 пунктов временного размещения. В них проживает более 1300 человек, из них – свыше 800 детей. Больше 1400 беженцев находится сейчас у своих родственников. Остальные уехали в другие регионы России.

В Курской области действует региональный оперативный штаб, который координирует всю работу с беженцами. Эвакуированным в пункты временного размещения помогли с оформлением документов и выплат. Дети пошли в школы, для малышей организованы группы по присмотру и уходу.

Курские предприятия сразу же заявили о готовности принять на работу эвакуированных с территории Донбасса. В их числе – учреждения образования, здравоохранения, транспортные предприятия, такие организации, как «Агропромкомплектация», «Мона Лиза», «Грибная радуга», «Сырная долина», «КОНТИ-РУС» и другие.

В пункт сбора гуманитарной помощи, который открыт на базе Аварийно-спасательной службы Курской области, поступило более 70 тонн гуманитарной помощи от муниципальных образований, организаций и жителей региона. Знаю, что многие курские предприниматели привозят продукты и одежду для беженцев непосредственно в пункты временного размещения. Я искренне благодарен каждому, кто не остался равнодушным к чужой беде.

– Основными торговыми партнёрами Курской области по итогам прошлого года были Украина – 151,1 млн долларов США (6,8% от общего объёма внешнеторгового оборота Курской области), Беларусь – 6,0%, Казахстан – 2,8%, а из стран дальнего зарубежья: Словакия, Франция, Германия, Турция, Швейцария, Польша. Сейчас большинство экспортно-импортных потоков оперативно



In the Kursk region there is a regional operational headquarters that coordinates all work with refugees. Those evacuated to temporary accommodation centers were helped with paperwork and payments. Children went to school, and care groups were organized for the little ones. Kursk enterprises immediately announced their readiness to hire the evacuees from the territory of Donbass. The humanitarian aid collection point, which was opened on the basis of the Emergency Rescue Service of the Kursk region, received more than 70 tons of humanitarian aid from municipalities, organizations and residents of the region.

перестраивается. Что происходит в этой сфере в вашем регионе? Каковы здесь тренды и тенденции? В чём основные сложности и есть ли преимущества у Курской области в сравнении с другими регионами? Какие точки роста вы здесь видите?

– В прошлом году внешнеторговый оборот Курской области составил 2228 млн долларов. По сравнению с 2020 годом он увеличился в полтора раза. Мы ведём торговлю с 101 страной. Сальдо торгового баланса у нас традиционно положительное, экспортные поставки наших товаров и услуг в 2,7 раза выше импортных. Во внешней

торговле участвуют 515 курских предприятий.

Основные иностранные покупатели курской продукции подтверждают контрактные обязательства и заинтересованы в увеличении поставок. Востребованность в наших поставках даже в недружественных странах сохраняется на высоком уровне.

В числе факторов, нивелирующих эффект от недружественных действий иностранных государств, можно отметить рост экспортной выручки в связи с увеличением курсов валют, снижение конкуренции со стороны украинских и европейских производителей. Отмечу высокую диверсификацию поставок наших крупнейших производителей, каждый из которых поставляет продукцию более чем в 30 стран мира, что также снижает риски. Будем наращивать поставки в страны Евразийского экономического союза, в Китай и Вьетнам.

Мы планируем реализовать целый ряд инвестиционных проектов по созданию новых экспортно ориентированных

Among the factors levelling the effect of unfriendly actions of foreign countries are the growth of export revenues due to an increase in exchange rates, reduced competition from Ukrainian and European manufacturers. I would like to note a high diversification of supplies of our largest manufacturers, each of which supplies products to more than 30 countries, which also reduces the risks.



91,2 млн долларов. Что очень важно для нас – практически весь объём наших экспортных поставок относится к несырьевому сегменту. В структуре поставок почти половину занимают продовольственные товары. Среди крупных экспортёров в Белоруссию можно выделить два предприятия: АО «Русский Дом» (зерно) и Курский мясоперерабатывающий завод (мясная продукция). В целом экспортные поставки диверсифицированы по многим направлениям: это лекарственные препараты, электробытовые приборы, низковольтная аппаратура, свежие грибы. АО «Курскрезинотехника» поставляет конвейерные ленты и приводные ремни, а «Курскхимволокно» – полиамидные нити и волокно. Группа компаний «ГОТЭК» увеличивает объёмы поставок гофропродукции и упаковки.

Импорт из Республики Беларусь в Курскую область составил 43,3 млн долларов США, что в два раза меньше экспорта. Структура импорта обусловлена производственной кооперацией наших предприятий. Курские предприятия покупают в Белоруссии необходимые для производства материалы и оборудование: Михайловский ГОК закупает грузоподъёмную технику, Курская фабрика технических тканей – полиэфирные нити, АО «Электроагрегат» – двигатели и радиаторы, Курский аккумуляторный завод – сепараторные ленты и моноблоки.

Сейчас мы находимся в тесном взаимодействии с белорусскими коллегами. Например, в марте нас посетила делегация представителей крупнейших строительных и дорожных организаций Белоруссии, ведём проработку совместных проектов. В июне по приглашению белорусской стороны планируется визит в Минск.

Что касается Украины, то она традиционно была для нас стратегическим партнёром. Даже в эпоху сложных отношений в

производственных комплексов, которые существенно увеличат наш экспорт. В текущем году Правительством РФ одобрено создание первой в Курской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Третий полюс» в городе Железногорске. Горно-металлургический холдинг «Металлоинвест» построит новый производственный комплекс глубокой переработки железорудного сырья, в 2024 году планируется запуск производства нового экспортного продукта – горячебрикетированного железа. Суммарная выручка резидентов особой экономической зоны планируется на уровне 38 млрд рублей в год, более 90% продукции пойдёт на экспорт.

Прорабатываем проект инвестора «КуйбышевАзот» по строительству комплекса для производства минеральных удобрений. Эта продукция востребована в мире. Например, США 31 марта сняли санкции по поставкам минеральных удобрений из России. При выходе на плановую мощность выручка комплекса составит до 60 млрд рублей в год.

Основные трудности лежат в области логистики – доставки товаров, а также связаны с удорожанием импортного сырья, сложной ситуацией по организации валютных расчётов с контрагентами. Сейчас государство перестраивает логистику, работает над новыми транспортными коридорами. Проводятся импортозамещение и переориентация выпадающих объёмов на внутренний рынок, постепенный отказ от расчётов в долларах и евро с переходом на национальные валюты, с формированием новых систем взаимных расчётов.

Продукция наших крупных предприятий составляет более 80% всего экспорта Курской области. Основная часть экспорта идёт в страны дальнего зарубежья, при этом более половины от этого объёма приходится на четыре страны: Словакию, Францию,

Германию и Турцию. Поставки в эти страны обеспечивают наши крупные предприятия.

АО «Михайловский ГОК им. А. В. Варичева» поставляет окатыши и руду. Это наш крупнейший экспортёр, за границу идёт четверть всей производимой продукции. В прошлом году комбинат нарастил поставки в 2,1 раза.

АО «КОНТИ-РУС» поставляет на экспорт кондитерские изделия. Основное направление – Азия (Китай, ОАЭ) и страны СНГ. В прошлом году предприятие нарастило экспорт на 20%, в текущем – планирует не только сохранить, но и увеличить объёмы.

Также среди крупных экспортёров можно выделить «Курскхимволокно», «Биакспен» и Курский мясоперерабатывающий завод.

В условиях санкций ключевым направлением остаётся развитие торговли с Белоруссией. В 2021 году мы нарастили экспортные поставки более чем в два раза, до





2021 году её доля во внешнеторговом обороте области оставалась высокой – 6,8%, а в обороте со странами СНГ – 37%. В прошлом году оборот даже вырос на 15%, экспорт составлял 70 млн долларов, импорт – 81 млн долларов. Основную долю экспорта составляла продукция химической промышленности, продовольственных товаров и сырья, основную долю импорта – продукция машиностроения, металл, целлюлозно-бумажная продукция.

Сейчас мы работаем над замещением поставок, сохранением рабочих мест на наших предприятиях, оказываем помощь в поиске новых рынков сбыта. Например, ООО «РосПух» поставляло пухо-перовые смеси в Италию и Германию, сейчас предприятие заинтересовано в новых партнёрах из Китая, Кореи, Японии, стран СНГ.

Мы не питаем иллюзий, но для устойчивого развития экономики и внешних связей в условиях санкционного давления у региона есть всё необходимое. Курская область – развитый и экологически чистый промышленно-аграрный регион, который располагается в климатической зоне, благоприятной для ведения интенсивного земледелия и животноводства. Область традиционно занимает высокие места по сбору зерновых. В регионе восемь сахарных заводов, которые производят до полумиллиона тонн сахара. Минерально-сырьевой потенциал составляют уникальные месторождения железных руд, редких и цветных металлов. В области работает второй по

величине в России комплекс добычи и обогащения железной руды – Михайловский ГОК. Уровень энергообеспеченности очень высокий, так как у нас работает Курская атомная станция. Регион имеет выгодное транспортно-логистическое положение. Активно развивается внутренняя транспортная инфраструктура, область в числе лидеров дорожного строительства.

– В Курской области более 30 компаний работает под иностранным контролем, и уже треть из них заявила о приостановке своей деятельности. В дальнейшем этот процесс как-то развивался? Идёт ли речь о полном уходе этих компаний с рынка в Курской области? Какова судьба жителей области – сотрудников этих компаний? Как этот процесс скажется на экономике региона?

– Действительно, сфера потребительского рынка столкнулась с проблемными вопросами, связанными с заявлением ряда иностранных компаний о приостановке либо уходе с российского рынка. Таких в нашем регионе оказалось 10 единиц. Они в основном располагаются в торгово-развлекательных центрах Central Park, «Манеж» и «МегаГРИНН».

Мы делаем всё возможное, чтобы минимизировать последствия для работников торговых точек зарубежных марок. Служба занятости населения Курской области ведёт оперативный мониторинг высвобождения рабочих мест. Сейчас режим неполного рабочего дня, простоя введён в отношении 332 курян. Сведений о прекращении деятельности, массовых высвобождениях в службу занятости населения Курской области никто из иностранных компаний не подавал. Большинство рабо-

тодателей выплачивает своим сотрудникам среднюю заработную плату.

В случае ухудшения ситуации на рынке труда регион готов поддержать наших работодателей, сотрудников предприятий и организаций.

Правительством РФ выделено Курской области порядка 250 млн рублей на поддержку занятости в период санкционного давления. Из этих средств почти 190 млн руб. пойдёт на организацию временных и общественных работ, ещё около 60 млн руб. будет направлено на переобучение по востребованным на рынке труда профессиям сотрудников промышленных предприятий, оказавшихся под риском увольнения.

На начало апреля в региональном банке вакансий зарегистрировано более 8 тыс. свободных рабочих мест, из них более 614 мест может быть предложено сотрудникам из организаций, попавших под санкции: по профессиям продавца, консультанта, кассира, менеджера, швеи, администратора.

The Government of the Russian Federation has allocated about 250 million rubles to the Kursk region to support employment during the period of sanctions pressure. Of these funds almost 190 million rubles will go to the organization of temporary and public works, about 60 million more rubles will be directed to retraining of employees of industrial enterprises, which are at risk of dismissal, in professions in demand in the labor market.

The Kursk region has everything it needs for sustainable development of the economy and external relations in the context of sanctions pressure.

Важно понимать, что компании, заявившие о прекращении ведения бизнеса в России, разделились на две категории: к первой относятся те, кто сформулировал своё намерение как «уход с рынка», ко второй категории – те, кто говорит о «приостановке работы». Это два разных подхода. Если первый категоричен, то второй можно трактовать как «не спешим уходить и терять налаженный бизнес». Остановка работы и уход с рынка подразумевают, что это надолго. А вот формулировка «приостанавливаем работу или обслуживание» оставляет место для манёвра, т. е. эти компании просто не будут предпринимать активных действий сейчас, они будут наблюдать за развитием ситуации и оценивать последствия не только своей риторики, но и реальных действий.

Поэтому наша задача сейчас – правильно оценить ситуацию и быть готовыми к её развитию. Мы понимаем, что коммерческие площади, которые занимали иностранные



региона освоено производство новых лекарственных препаратов различных фармакологических групп, электротехнического оборудования, химических нитей.

Сегодня на фоне зарубежных санкций тема импортозамещения стала особенно актуальной. У промышленных предприятий региона открылось, как сейчас мы говорим, «окно возможностей». Приведу несколько конкретных примеров. За последнее время ООО «Комплект» получило большое количество заявок от российских мебельных компаний. Для этого будет закуплено дополнительное оборудование, увеличится количество рабочих мест. Предприятие является основным в России производителем, выпускающим роликовые направляющие, выдвижные сетчатые элементы кухонных гарнитуров, системы метабоксов выдвижных ящиков и модульные механизмы хранения лекарств в аптечных складах.

Помимо этого, в рамках программы импортозамещения работники завода изготавливают новые товары: винты-конфирматы, стяжки эксцентриковые, мебельный

фирмы, после их ухода должны использоваться и не приносить дополнительных убытков собственникам торговых объектов. Их может взять в аренду администрация города или области и использовать для социальных нужд. Как пример такой практики – МФЦ.

– Совсем недавно, 22 марта 2022 года, на заседании Совета по улучшению инвестиционного климата, взаимодействию с инвесторами, поддержке и развитию экспорта в Курской области одной из главных тем стало внедрение регионального инвестиционного стандарта. В чём его важность для региона? Расскажите об этом проекте. Чего вы ждёте от его внедрения?

– Курская область в числе 30 регионов вошла во вторую волну внедрения регионального инвестиционного стандарта, главная цель которого – стимулировать рост инвестиций в основной капитал. У нас уже есть хорошие достижения в этом направлении. В прошлом году инвестиции в основной капитал региона показали рекордный рост. В сравнении с 2020 годом они увеличились с 136,9 до 193,4 млрд рублей, индекс физического объёма составил 131,5%.

В рамках внедрения стандарта у нашей Корпорации развития Курской области расширится функционал по координации работы с региональными и федеральными органами исполнительной власти, финансовыми институтами, ресурсоснабжающими организациями, операторами дорожной и инженерной инфраструктуры. На базе корпорации начнёт работу инвестиционная команда, которая будет помогать в «упаковке» и сопровождении инвестиционных проектов.

У нас уже есть инвестиционная карта субъекта. Сейчас требуется только сделать её дополнительную привязку к картам Росреестра. На ней можно посмотреть

подробную информацию о перспективных участках для инвесторов со стоимостью аренды, о существующей инфраструктуре с характеристиками по мощности и тарифам, о доступных льготах и грантах.

Стандарт закрепит наши обязательства перед инвесторами по подготовке инфраструктуры и преференциальным режимам. Также инвесторы получат чёткий алгоритм действий по подключению к сетям, аренде земли, получению разрешений на строительство, вводу объектов в эксплуатацию и оформлению прав собственности с обязательствами и контролем со стороны региональной власти. Всё это сделает понятной и прозрачной работу с компаниями, готовыми строить бизнес у нас в регионе.

В качестве преференции от внедрения стандарта мы получим из федерального бюджета компенсацию выпадающих доходов бюджета от предоставления нашим предприятиям льготы по инструменту «инвестиционный налоговый вычет». Напомню, это льгота для обрабатывающих производств, которые могут возместить до 90% инвестиций в основные средства за счёт снижения ставки налога на прибыль с 17 до 8,5%.

– Тема импортозамещения стала одной из первоочередных в России не сегодня, но сейчас она как никогда актуальна. Какие меры поддержки предприятиям, идущим по этому пути, может предложить региональная власть? Каких успехов удалось добиться в этой сфере предприятиям Курской области и что стоит в ближайших планах?

– План по импортозамещению в регионе действует с 2016 года. За предыдущие годы в рамках перехода на отечественную продукцию в промышленном комплексе

Today against the background of foreign sanctions the topic of import substitution has become especially relevant. The industrial enterprises of the region have opened, as we now say, “a window of opportunity”.

крепёж. В проект вложено более 35 млн рублей льготного займа регионального и федерального фондов развития промышленности. Также сейчас руководство «Комплекта» прорабатывает возможность выпуска линейки петель для бытовых предметов с целью замещения иностранной продукции.

Завод «Рокот» единственный в России, кто производит оборудование определённого типа для транспортировки сыпучих продуктов. Цепной трубчатый конвейер используют, в частности, на современных свиноводческих комплексах как систему раздачи кормов. Некоторые технологии, например производство аэромеханических конвейеров, имеют всего пять компаний в мире. Продукция не уступает импортным аналогам и взаимозаменяема. За последние несколько недель предприятие получило максимальное количество заявок от клиентов на оборудование и запчасти.

«Союзтекстиль-СТ» является одним из крупных производителей текстильных материалов и нитей в России. Предприятие почти вдвое планирует увеличить объёмы производства. Сегодня там расширяют производственные площади, налаживают работу нового оборудования, а также существенно увеличивают штат работников.



на фоне санкций многие компании региона, как я говорил выше, задумываются о расширении линейки продукции и увеличении её объёмов. Свыше 70 млн рублей, средства Фонда развития промышленности, будет направлено на льготные займы под 1-3% годовых. Кроме того, администрация региона выделила ещё более 50 млн рублей на докапитализацию фонда.

По линии малого и среднего бизнеса тоже есть субсидии на оборудование. На эти цели заложено более 30 млн рублей. Процедура по получению стала существенно проще. Льготные займы от центра «Мой бизнес» для производителей и сферы АПК предоставляются по ставке не выше 5% годовых и выгодно выделяются на фоне банковских кредитов. Есть ещё поручительства, услуги центра инжиниринга – и не только.

Подготовила Елена Александрова

Предприятие работает круглосуточно. Всего в ассортиментной линейке – более 50 наименований. Практически все продукты попали в разряд импортозамещающих. А вопросы оперативной поставки сырья налажены с партнёрами из РФ и Белоруссии.

КЭАЗ готов замещать импортное оборудование, принимать заказы и оперативно отгружать продукцию. Оснастку и детали там производят из отечественных материалов. Поэтому компания в меньшей мере подвержена экономическим рискам.

В России достаточно производителей комплектующих, которые раньше не выдерживали конкуренции с иностранными поставщиками. На сегодня они готовы снабжать рынок своей продукцией, восстанавливая разорванные из-за санкций цепочки поставок. Поэтому заработал сервис импортозамещения. С его помощью предприятия могут решать вопросы с поставками комплектующих и сырья. У нас в регионе есть электронный каталог «Промышленность Курской области», где представлено более 70 предприятий в разных сферах, он регулярно обновляется. Налажена прямая коммуникация между руководителями предприятий и органами власти – профильными комитетами.

В новых реалиях особое значение приобретает и кооперация. При Совете крупных инвесторов и налогоплательщиков Курской области даже действует одноимённая рабочая группа. Администрация региона и руководители предприятий сходятся во мнении, что сейчас необходимо развивать не только исторически сложившиеся кооперационные цепочки, но и создавать новые – внутриобластные и межрегиональные.

Более 44 млн рублей направлено на субсидирование промышленных предприятий. То есть они смогут компенсировать часть затрат на приобретение нового оборудования. Это крайне важно в нынешних реалиях:



ТПП Курской области: «ОБЪЕДИНЯЕМ И ПОМОГАЕМ»

Мы пообщались с президентом Союза «Торгово-промышленная палата Курской области» Алексеем Белодуровым. Занимавший ранее должность вице-президента, он был избран руководителем 2 ноября 2021 года.

Молодой президент ТПП из приграничного района РФ принял дела в непростое время пандемии, а затем и экономических санкций. Как палата помогает бизнесу справляться с вызовами времени и какие проекты планирует реализовать – читайте в нашем интервью.

– Одной из стратегических целей деятельности Союза «Торгово-промышленная палата Курской области» является создание благоприятных условий для развития предпринимательства в области. Какой вы видите миссию организации?

– Торгово-промышленная палата была создана в 1994 году по инициативе ведущих курских предприятий, и уже почти 30 лет она отстаивает интересы бизнеса и помогает ему развиваться. Сегодня у ТПП более тысячи партнёров из всех секторов экономики – это и крупный бизнес, и субъекты МСП. Наши эксперты оказывают свыше 100 услуг производителям из всех отраслей: от строительства, проектирования зданий, землеустроительных и кадастровых работ до проведения экспертиз, оценки и сертификации. Мы решаем задачи разного уровня: от бизнес-проекта до запуска продукта на межрегиональном и международном уровнях.

Также важно отметить, что палата выполняет связующую функцию со всеми органами исполнительной и законодательной власти, транслируя пожелания бизнеса. Это обоюдовыгодный обмен. От того, как власть

слышит бизнес, зависит инвестиционная привлекательность региона, а значит, развитие экономики, рост налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и реализуемые меры поддержки предпринимателей.

– Как выглядит это взаимодействие?

– Наши эксперты входят в состав многих рабочих групп и советов при отраслевых комитетах, участвуют в мероприятиях промышленников и организуют свои встречи. В этом году мы продолжили эту линию, организовав несколько очных встреч с депутатами областной и Государственной Думы, исполнительной власти региона, совместно с бизнес-омбудсменом взаимодействуем с прокуратурой, отстаивая интересы предпринимателей в вопросах снижения административного давления. Я лично был в составе комиссии, отбирающей кандидатов на пост мэра Курска. Отмечу, что, помимо профессиональных компетенций и личных качеств, мы оценивали в первую очередь программы социально-экономического развития областного центра до 2026 года.

Более того, совсем недавно я озвучил в региональном парламенте предложение



разработать законопроект «О Торгово-промышленной палате Курской области». Сложно недооценить роль отечественных предпринимателей сейчас, когда страна столкнулась с санкциями. Перед бизнесом стоит задача выстоять в таких непростых условиях, обеспечить внутренний рынок, а также нарастить объёмы импортозамещения. В случае разработки и принятия законопроекта, как это уже сделано в других субъектах РФ, мы сможем лоббировать интересы бизнеса Курской области.

– Ежегодно ТПП проводит около 100 мероприятий: образовательные семинары, круглые столы, бизнес-форумы, конкурсы, презентационные сессии, бизнес-тренинги и мастер-классы. А общее число участников данных мероприятий составляет более двух тысяч человек. Какими результатами курян можно гордиться?

– Курская область активно участвует в проектах ТПП РФ и развивает собственные. Расскажу о ключевых.

«Бизнес-барометр страны» – проект, реализуемый во исполнение Национального плана противодействия коррупции на 2021–2024 гг., утверждённого указом президента. В минувшем году в анонимном опросе участвовало более 42 тыс. предпринимателей: самозанятые, представители микропредприятий, малого, среднего и крупного бизнеса, а также впервые – представители органов власти.

Члены ТПП Курской области – участники всероссийского форума семейного предпринимательства «Успешная семья – успеш-



ная Россия». Мероприятие, а вернее, их комплекс – от отбора кандидатов, их обучения, встреч до награждения – ставит перед собой задачу не только выявить лучших, но и познакомить их друг с другом для обмена опытом, сопровождать, помогать бизнесу в дальнейшем и обеспечить коммуникацию с властью на самом высоком уровне.

Это стратегически важно для российской экономики, ведь, по данным ТПП РФ, три четверти малых и средних предприятий в нашей стране относятся к семейному бизнесу. По итогам 2021 года в числе победителей конкурсного отбора «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ» отмечено ООО «Защита АгроСоюз». А параллельно победители 2020 года от Курской области – руководители центра медицинской реабилитации «Аквила» – лично пообщались с премьер-министром. Предварительно Михаил Мишустин осмотрел экспозицию на Ярмарке семейного бизнеса. Напомним, что было отобрано всего шесть компаний из Курской и Белгородской областей, Алтайского и Ставропольского краёв и Якутии.

Курские предприятия стабильно, из года в год, становятся победителями конкурса «Золотой Меркурий». На текущий момент известно восемь победителей и пять лауреатов регионального этапа, ждём результатов оценки на этапе федеральном.

ТПП Курской области совместно с региональным Союзом журналистов проводит отбор заявок от авторов, которые освещают тему предпринимательства. Напомню, что в минувшем году высшую награду всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России» вручили главному редактору газеты «Курская правда» Сергею Афанасьеву за спецпроект «Мой бизнес – моя история». А в 2021 году палата отмечена за рекордное количество заявок – 25 – и около 100 материалов. Ждём результатов, церемония награждения состоится 7 апреля.

В ТПП Курской области выбрали «Бизнес-Леди. Курск». Было подано 50 заявок, в финал вышли 25 претенденток: руководители предприятий и учебных заведений, основательницы собственного бизнеса.

Уже 20 лет торгово-промышленная палата вместе с администрацией региона проводит конкурс «Инновация и изобретение года». В 2021 году на конкурс поступило 65 заявок от 100 участников! Сейчас все понимают, что расти возможно, только привлекая инновации, применяя новые подходы к работе, более современные технологии и производя продукт, на который есть спрос у потребителя. Чтобы наши конкурсанты отвечали этим требованиям, палата помогает сформулировать и оформить проекты, провести презентацию, потому что глобальной задачей мы видим именно сокращение пути от фундаментальных исследований до внедрения инноваций.



– Весь отечественный бизнес оказался в сложном переходном периоде новых экономических условий. С какими проблемами обращаются к вам сейчас и удаётся ли помочь? Насколько доверительный диалог складывается между вами и предпринимателями?

– Да, обстоятельства сейчас требуют оперативных мер. На базе ТПП создана рабочая группа по решению проблем бизнеса в условиях санкций. Мы приглашаем туда представителей власти, таможи, Центробанка, бизнеса разного масштаба, чтобы разбирать конкретные случаи. Предприниматели говорят о проблемах поставок, логистики, платежей и в принципе о невозможности продолжать выстроенную работу.

Наши представительства охватывают порядка 40 стран, в которых мы помогаем найти новых деловых партнёров. Палата предлагает укрепить партнёрство со странами ЕАЭС, СНГ, с Китаем, Индией, Турцией, государствами Ближнего Востока, в частности с Ираном. ТПП Курской области получила ноту от Посольства Ирана в Москве с предложением о сотрудничестве. Поступили запросы от курских предприятий на поставки из Сербии, которая не присоединилась к санкциям Евросоюза. Письма о сотрудничестве направят в регионы РФ, а также в Китай, Молдавию, Турцию, Киргизию и Казахстан. Уже есть прецеденты, когда запрос завершился заключением контракта в срок до 10 дней.

На базе ТПП разработчики сервиса «Биржа импортозамещения» провели обучение. Напомним, это федеральная электронная торговая площадка, аккредитованная Правительством РФ для работы в рамках № 223-ФЗ, № 44-ФЗ и закупки СМСП. Курская область удостоилась чести быть первым регионом, где прошла демонстрация. Площадка появилась своевременно и уже востребована. К сервису подключены по-

ставщики из 72 стран, которые уже подали около 25 тыс. заявок на сумму 263 млрд руб. Более 4,5 тыс. закупок совершается ежедневно. Разработчики рассказали о функционале ЭТП, её работе и порядке регистрации.

Отдельно остановлюсь на ситуациях, когда из-за санкций бизнес, во-первых, не может выполнить условия договора, а во-вторых – рискует быть оштрафованным за это. Число обращений российских предпринимателей за консультациями по вопросам форс-мажора на фоне санкций за месяц составило почти 8 тыс. единиц (по состоянию на 28 марта). Напомню, что ТПП до конца апреля бесплатно выдаёт документы о форс-мажоре.

А 25 мая на базе ТПП Курской области открывается филиал Международного коммерческого арбитражного суда. Филиал МКАС существенно поможет бизнесу решать юридические вопросы быстро, конфиденциально и профессионально.

По соглашению сторон он рассматривает внутренние гражданско-правовые, международные коммерческие, корпоративные и спортивные споры. Также рассматриваются договоры, заключённые в рамках № 223-ФЗ. Как правило, внутренние споры разрешаются в срок не более 60 дней, а международные коммерческие споры – не более 180 дней со дня формирования коллегии назначения арбитра.

ТПП РФ предоставила данные, в соответствии с которыми количество споров в международном коммерческом арбитраже за пять лет увеличилось почти в 2,5 раза. В 2021 году было рассмотрено 860 исков. Решения третейского суда, кстати, не подлежат обжалованию.

Убеждён, что, объединяя усилия, мы поможем бизнесу адаптироваться к работе в новых экономических условиях и в ускоренном режиме решать стратегические задачи импортозамещения.



Chamber of Commerce and Industry of Kursk region:

"UNITING AND HELPING"

We talked to the president of the Union "Chamber of Commerce and Industry of Kursk region". Alexei Belodurov. Former vice-president, he was elected head of the Chamber of Commerce and Industry on November 2, 2021.

The young president of the Chamber of Commerce from the border region of the Russian Federation took over the business in difficult times of pandemic and then economic sanctions. How the Chamber helps businesses to cope with the challenges of time, what projects it plans to implement – read in our interview.

– *One of the strategic objectives of the Union "Chamber of Commerce and Industry of the Kursk region" is to create favorable conditions for the development of entrepreneurship in the region. How do you see the mission of the organization?*

– The Union "Chamber of Commerce and Industry" was founded in 1994 by the leading enterprises of Kursk region and for almost 30 years has been defending the interests of business and helping it to develop. Today CCI has more than a thousand partners from all sectors of the economy, including large businesses and SMEs. Our experts provide more than 100 services to manufacturers from all sectors – from construction, building design, land surveying and cadastral works to expertise, assessment and certification. We solve tasks of different level: from business project to product launch to interregional and international level.

It is also important to note that the Chamber performs a liaison function with all executive and legislative authorities, transmitting the wishes of business. This is a mutually beneficial exchange. Investment attractiveness of the region depends on how the authorities hear the business, and therefore, the development of the economy, the growth of tax deductions to the budgets of all levels and the implemented measures to support entrepreneurs.

– *What does this interaction look like?*

– Our experts are members of many working groups and councils under the branch committees, participate in the events of industrialists and organize their meetings. This year we continued this line by organizing several face-to-face meetings with the deputies of the Regional and State Duma, the region's executive authorities, and together with the business ombudsman we cooperate with the

prosecutor's office to protect the interests of entrepreneurs in reducing administrative pressure. I was personally a member of the commission selecting candidates for mayor of Kursk. I would like to point out that in addition to professional competence and personal qualities, we evaluated, first of all, the programs of social and economic development of the regional center until 2026.

Moreover I have recently voiced in the regional parliament a proposal to develop a bill "About Chamber of Commerce and Industry of the Kursk region". It is difficult to underestimate the role of domestic entrepreneurs now that the country is facing sanctions. Business faces the task to survive in such difficult conditions, to ensure the domestic market, as well as to increase the volume of import substitution. In case of development and adoption of the bill, as it is already done in other subjects of the Russian Federation, we will be able to lobby the interests of Kursk region business.

– *Every year CCI holds about 100 events: educational seminars, round tables, business forums, competitions, presentation sessions, business trainings and master classes. And the total number of participants in these events is more than two thousand people. What results can the Kursk residents be proud of?*

– Kursk region is actively participating in the projects of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and is developing its own. I will tell you about the key ones.

"Business Barometer of the Country". A project implemented in execution of the National Anti-Corruption Plan 2021-2024, approved by Presidential Decree. Last year, more than 42 thousand entrepreneurs participated in an anonymous survey: self-employed, representatives of micro, small,

medium and large businesses, as well as for the first time – representatives of government agencies.

Members of CCI of Kursk region – participants of the All-Russian forum of family business "Successful family – successful Russia". The event, or rather their complex: from selection of candidates, their training, meetings, to the awards – the task is not only to identify the best, but also to introduce them to each other to share experiences, support, help businesses in the future and ensure communication with the authorities at the highest level.

This is strategically important for the Russian economy, because according to the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, three-quarters of small and medium-sized enterprises in our country are family businesses. According to the results of 2021, LLC "Zaschita AgroSoyuz" is among the winners of the competitive selection "100 Family Companies under the patronage of the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. And in parallel the winners of 2020 from Kursk region – the heads of Medical Rehabilitation Center "Aquila" personally talked to the Prime Minister. Previously Michael Mishustin inspected the exposition at the "Family Business Fair". Recall that only six companies from Kursk and Belgorod regions, the Altai and Stavropol Territories and Yakutia were selected.

Kursk enterprises steadily, from year to year, become winners of the contest "Golden Mercury". Currently 8 winners and 5 laureates of regional stage are known, the results of assessment at the federal stage are waiting.

CCI of Kursk region together with the regional Union of journalists selects applications from authors who cover the topic of entrepreneurship. Let me remind you that



last year the highest award of the All-Russian competition of journalists “Economic revival of Russia” was given to Sergey Afanasyev, editor-in-chief of the newspaper “Kursk truth” for a special project “My business is my story”. And in 2021 the chamber was noted for a record number of applications – 25 and about 100 materials. We are waiting for the results, the awarding ceremony will be held on April 7

The “Business Lady of Kursk” was chosen in the Kursk Chamber of Commerce and Industry. There were 50 applications, 25 candidates made it to the final: heads of enterprises and educational institutions, founders of their own business.

The Chamber of Commerce and Industry together with the administration of the region has been organizing “Innovation and Invention of the Year” contest for 20 years already. In 2021 the contest received 65 applications from 100 participants! Now everyone understands that nowadays it is possible to grow only by attracting innovations, applying new approaches to work, more modern technologies and producing a product that is in demand among consumers. To make our contestants meet these requirements, the Chamber helps to formulate and draw up projects, to make a presentation, because we see it as a global task to shorten the way from basic research to innovation implementation”.

– All domestic business has found itself in a difficult transition period of new economic conditions. What problems do people come to you with now, and is it possible to help? How trustworthy is the dialogue between you and the entrepreneurs?

– Yes, the circumstances now require prompt action. A working group has been created on the basis of the Chamber of Commerce and Industry to solve the problems

of business in the conditions of sanctions. We invite representatives of the authorities, the Customs, the Central Bank, and businesses of various sizes to analyze specific cases. Entrepreneurs talk about the problems of supplies, logistics, and payments, and basically the inability to continue the work that has been built up.

Let me remind you that CCI is one of the regional operators of fairs and exhibitions, and has many years of experience in conducting business missions, including with foreign partners. Moreover, our representative offices cover about 40 countries, in which we help to find new business partners. The Chamber offers to strengthen partnership with the countries of EAEC, CIS, China, India, Turkey, states of the Middle East, in particular with Iran.



The Chamber of Commerce and Industry of Kursk region has received a note from the Embassy of Iran in Moscow with a proposal for cooperation. Requests have been received from Kursk enterprises for supplies from Serbia, which has not joined the EU sanctions. Letters of cooperation will be sent to Russian regions, as well as to China, Moldova, Turkey, Kyrgyzstan and Kazakhstan. There are already precedents when the request ended with the conclusion of a contract within 10 days.

On the basis of the CCI, the developers of the service “Import substitution exchange” conducted training. Let’s remind, it is the federal electronic trading platform accredited by the Government of the Russian Federation for work within the limits of 223-FZ, 44-FZ and purchases of small and medium-sized enterprises. The Kursk region was honored to be the first region where the demonstration took place. The platform appeared in time and is already in demand. The service is connected suppliers from 72 countries who have already filed about 25 thousand applications for the sum of 263 billion rubles. More than 4.5 thousand purchases are made daily. The developers told about the functionality of the ETP, its work and registration procedure.

Separately I will focus on situations when, due to sanctions, business, firstly, can not meet the conditions of the contract, and secondly, the risk of being fined for it. The number of applications from Russian entrepreneurs for advice on force majeure against the background of the sanctions was almost 8,000 in one month (as of March 28). Let me remind you that the CCI until the end of April is issuing free documents on force majeure.

And on May 25 a branch of the International Commercial Arbitration Court will be opened on the basis of the CCI of Kursk region. The branch of ICAC will help business to solve legal issues quickly, confidentially and professionally.

It considers domestic civil law, international commercial, corporate and sports disputes by agreement of the parties. It also considers contracts concluded under the 223-FZ. As a rule, the internal disputes are resolved within no more than 60 days, and international commercial disputes – no more than 180 days from the date of formation of the panel appointing an arbitrator.

The CCI RF has provided data according to which the number of disputes in international commercial arbitration has increased by almost 2.5 times over five years. In 2021 eight hundred and sixty lawsuits were considered. Decisions of the Arbitration Court, by the way, are not subject to appeal.

I am sure that by joining our efforts we will help business to adapt to the new economic conditions and solve the strategic tasks of import substitution in an accelerated mode.



«ЛУЧШЕ НАШЕГО СЫРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, Я СЧИТАЮ, НЕТ...»

Про человека, который не знает проблем, живёт в своё удовольствие и в полном достатке, у нас говорят: как сыр в масле катается. Завод ООО «Сырная долина», что находится километрах в двадцати пяти от Курска, в посёлке Отрешково, как раз и производит сыр и масло, так что если будет когда-нибудь у этого предприятия сеть своих фирменных магазинов, то её вполне можно будет назвать «Вкус счастья». О магазинах – чуть позже, а о заводе – прямо сейчас...

«СКВОЗЬ ОГОНЬ И... САНКЦИИ»

Своим рождением «Сырная долина» обязана предпринимателю **Эдуарду Багаеву**. В состав созданной 25 лет назад компании, помимо молокоперерабатывающего завода, сегодня входят производственная и микробиологическая лаборатории, биологический кабинет, а также автопарк, благодаря которому продукция предприятия уже хорошо знакома покупателям не только в Курской области, но и в крупных сетевых гипермаркетах Белгорода, Ростова-на-Дону, Воронежа, Красноярска, Новосибирска и, конечно же, столиц: Москвы и Санкт-Петербурга.

Со дня основания компании его главным богатством – заводом по производству сыров и масла – руководит **Игорь Макоев**.

– За эти годы, – рассказывает Игорь Лентоевич, – значительные изменения произошли как в производственной, так и в коммерческой деятельности нашего предприятия. Если начинали мы с совсем небольших объёмов приёма и переработки молока, то впоследствии динамика роста основных финансовых показателей с каждым годом росла. Основным этапом развития предприятия стало приобретение в 2014 году нового австрийского оборудования по изготовлению сыров компании BERTSCH. Это позволило нам значительно увеличить объём производства. На протяжении двух лет мы росли, но в 2016 году предприятие было фактически разрушено пожаром, пострадала и значительная часть оборудования. Было принято реше-

ние заново строить и производственные помещения, и склады. Где-то полгода мы строились, такое же приблизительно время понадобилось для того, чтобы решить ряд технических вопросов и, скажем так, войти в ритм. С середины 2017 года деятельность завода восстановилась, мы идём по пути импортозамещения. Главное, что за этот период не были утрачены связи с нашими постоянными поставщиками молока: со всеми ними были проведены переговоры, заключены соответствующие дополнительные соглашения, договоры.

– То есть все они отнеслись к ситуации с пониманием?

– Конечно, с пониманием отнёсся и обслуживающий нас банк, который помог финансово, что позволило нам с новыми силами выйти на рынок, не только не потеряв темпов, но ещё и нарастив их. В последние три года нашей деятельности финансовые показатели компании имеют тенденцию к улучшению.

В прошлом году мы успешно осуществили некоторые наши проекты. Например, приобрели оборудование для нарезки сыра и сейчас выходим в рынок с 200-граммовыми запакрованными кусочками различных наших сыров. Раньше мы продавали сыр только в виде бруска, круга или евроблока, а мелкая нарезка у нас отсутствовала. Другим проектом явилась модернизация производства, связанная с увеличением объёмов переработки молока. Для этого также было приобретено необходимое оборудование,

оно уже установлено и готовится к работе. В перспективе у нас ещё целый ряд инвестиционных проектов: мы также модернизируем нашу линию по производству сыров. У нас заключён долгосрочный контракт с нашими западными партнёрами. Запустить новое оборудование планируем в первой половине 2022 года.

– Новые санкции не сказались на отношениях с партнёрами?

– Пока не сказались, поскольку мы относимся к перерабатывающей промышленности, действующие контракты по поставке оборудования будут исполнены. Но не переживать мы, конечно, не можем, ведь какие-то дальнейшие возможные контракты по оборудованию с европейскими партнёрами оказались под вопросом. Но пока у нас и нет необходимости в чём-то ещё, нам нужно завершить то, что уже запланировано. Так что в целом санкции на нас не отражаются, мы не будем уменьшать объёмы, наоборот, в связи с этим мы увеличиваем объём производства сыров и масла.

РУКИ СЫРОВАРА

В некоторых цехах завода пахнет так вкусно, что кажется: сам воздух тоже можно намазывать на хлеб или раскладывать на нём кусочками, как масло и сыр. Но делать это нам с коллегой-фотокорреспондентом было совершенно не обязательно: мы уже попробовали несколько из тех сыров, ко-

торые выпускают на предприятия. Не все, конечно, потому что на командировку нам отвели всего один день, а тут нужна как минимум неделя, чтобы «с чувством, с толком, с расстановкой...».

О вкусах не спорят, особенно когда возразить моему мнению у читателей всё равно не получится, но из тех, что я попробовал, отчаянно рекомендую «Маасдам», «Горный» и «Базирон с пажитником». Пажитник – это такое удивительное растение, бобовая культура, которая придаёт сыру ореховый вкус. К тому же, говорят, он очень полезен...

Заместитель директора по производству **Людмила Бублик** пришла в «Сырную долину» чуть больше пяти лет назад. Она и провела для нас увлекательную экскурсию по предприятию, отвечая попутно на наши вопросы.

– От чего зависит качество сыра?

– В первую очередь от сырья. Мы закупаем заквасочные культуры только ведущих производителей: «Христиан Хансен», CSK, «Даниско» «Вивалит», «Током-Элит». Это компании, которые торгуют ингредиентами, на рынке они очень давно, причём на рынке не только российском, но и мировом.

– А молоко откуда?

– Молоко мы закупаем со всей Курской области. Плюс из Белгородской, Воронежской, Орловской... Со всеми соседними областями работаем. Сырьевая зона у нас отличная! А второе, от чего зависит качество сыра, – это руки сыровара.

– Давайте, Людмила Николаевна, о них и поговорим. Где вы находите людей с такими умелыми руками? Ведь у нас зачастую как бывает: есть прекрасное оборудование, но некому на нём работать. Или наоборот: есть замечательные люди, а работать им не на чем. В «Сырной долине», кажется, всё совпало...

– На нашем предприятии и оборудование прекрасное, и люди замечательные. К тому же мы всех их обучаем, повышаем квалификацию. Как у себя на предприятии, так и в других регионах. Сейчас, например, наш микробиолог находится на обучении в Угличе. Для того, чтобы быть хорошим специалистом, уровень своей квалификации надо повышать постоянно. У нас сложилась команда отличная, высокопрофессиональная, а в производстве все с профильным образованием.

С некоторыми из тех, о ком говорила Людмила Николаевна, мы успели познакомиться и пообщаться.

– Я очень довольна тем, что попала сюда, – рассказывает главный технолог «Сырной долины» **Наталья Казакова**. – Коллектив у нас прекрасный, все – мастера своего дела. Оборудование такое, что далеко не на каждом предприятии можно встретить. Поэтому и сыры мы выпускаем очень хорошие. Это в первую очередь зависит от качества сырья, от молока. У нас своя лаборатория и входной контроль, очень жёсткий. Все параметры, все анализы – всё очень строго. Ведь мы делаем благое дело: кормим людей очень вкусной, полезной и

качественной продукцией, востребованной не только в нашей Курской области, но и по всей России.

Если Людмила Бублик и Наталья Казакова пришли в «Сырную долину», откликнувшись на вакансии, то рабочей маслоцеха **Светлане Агibalовой** и идти-то далеко не пришлось:

– Я родилась и живу в пяти минутах от завода. Здесь работали мои родственники и очень этот завод хвалили, поэтому и я сюда пришла. Я очень люблю свою работу: у нас хорошие руководители, стабильная зарплата, отпуска, больничные. Условия самые лучшие, наверное. Да и вообще, люди, которые работают в «Сырной долине», уже не представляют себе ни другой работы, ни другого коллектива. Это наша жизнь.

Сегодня Светлана с мужем и родственниками уже составляют на предприятии целую династию Дворниковых.

– А сами масло любите? – спрашиваю у неё.

– Конечно! Только своё!..

«ИТАЛЬЯНЦЫ ГОВОРЯТ: «BELLISSIMO!»

О любви к той продукции, которую сами же и производят, я спросил не зря. Не раз, к собственному удивлению, сталкивался с тем, что на мясокомбинатах работают вегетарианцы, а люди, выпускающие пиво, что называется, «не употребляют». Но разве можно качественно делать то, что не любишь сам? В «Сырной долине» с такой любовью всё в порядке: здесь и сами нахваливали свои любимые сорта, и у нас, журналистов, интересовались, что нам особенно понравилось. И радовались, если наши ответы совпадали с их пристрастиями.

– Мы свою продукцию очень любим! – сказала Наталья Казакова. – И гости, которые к нам приходят, все ею восхищаются. В том числе очень восхищались нашим сыром, нашими технологиями и специалистами, которые приезжали из-за границы: итальянцы, голландцы...

– А «Голландский» сыр вы выпускаете?

– Выпускаем.

– Не сказали голландцы, что ваш «Голландский» сыр лучше, чем в самой Голландии?

– Нет, но уплетали за обе щёки... – рассмеялась Людмила Бублик и продолжила рассказ о предприятии: – У нас сейчас идёт расширение объёмов производства. Раньше мы принимали 150 тонн молока в сутки, а теперь объём производства будет увеличен на 50-60% в связи с установкой нового оборудования. В сырцех приезжает линия закрытого типа: сыр будет выпускаться полностью в автоматическом режиме, без всякого соприкосновения с человеком. Компания из Нидерландов в



этом году поставила нам оборудование: это сепаратор-очиститель и бактофуга – для удаления из молока споровых бактерий. В России предприятий, где такие бактофуги стоят, единицы, потому что на них идут очень большие затраты и потери. Но наше руководство приняло решение: если уж мы делаем сыр, то он должен быть лучшим из лучших сыров в России. Впрочем, я и сейчас считаю, что лучше нашего сыра на российском рынке просто нет...

– А как это определить? Сейчас заходишь в супермаркет, а там одного только «Российского» несколько видов. От разных производителей. Можете ли вы сказать, чем ваш сыр лучше?

– Сырьё на все сыры используется только сыропригодное, различия сыра зависят от заквасочной культуры. На наши сыры идут заквасочные культуры такой цены, что я даже не хочу вам её называть...

– Чтобы не пугать?

– Да. И ещё: мы выпускаем сыры «Российский», «Голландский», «Костромской» согласно ГОСТу. Что такое гостовский продукт – это знают все. ГОСТ – это ГОСТ. Ни влево, ни вправо... Гостовских сыров мало. В сырах, которые выпущены по другой документации, согласно ТУ, есть маленькие изменения: где-то уменьшили срок созревания, где-то – наполнение...

– Помимо общеизвестных, распространённых сортов, есть у вас какие-то свои, фирменные сыры? Такие, которые не выпускает больше никто?

– Только наши – это «Король Эдуард» и «Горный». Их выпускаем только мы. Сыр с пажитником мы начали выпускать самими первыми, а теперь это уже делают и другие.

СЫРА ПОКУШАТЬ И СОЛОВЬЯ ПОСЛУШАТЬ...

У нас в стране говорят, что «в Тулу со своим самоваром не ездят». Добавим: «...и со своими пряниками». Также бессмыс-



ленно ехать в Вологду со своим маслом, в Башкирию – со своим мёдом... А Курск? Этот город известен в первую очередь своими соловьями. Может ли его новым «брендом» стать сыр, продукция ООО «Сырная долина»? С этим вопросом я обращаюсь к коммерческому директору компании **Александру Кумаритову**.

– Нас уже знают не только как «Сырную долину», но и как «курские сыры», – отвечает Александр Анатольевич. – Особенно в Москве и Питере.

– То есть «мы говорим: «Курские сыры», подразумеваем – «Сырная долина» и наоборот, почти по Маяковскому? А туристы, приехавшие в ваш город, где они могут купить и увезти с собой в качестве «вкусного сувенира» продукцию вашей компании?

– Во всех магазинах Курска, на всех рынках, в федеральных сетях, в локальных сетях...

– А свой фирменный магазин у вас есть?

– Фирменный магазин будет при заводе, а что касается других крупных торговых центров, гипермаркетов, то там есть наши специальные «островки», фирменные точки. Мы их поставили не для того, чтобы заработать, а просто для того, чтобы предприятия они были. Всё как положено: с баннерами, рекламой...

– То есть со временем ваш сыр может стать одним из брендов Курской области?

– Я думаю, что он уже им стал, потому что в Черноземье по производству сыров мы сегодня лидеры.

– С увеличением объёмов переработки растёт ли ассортимент?

– Конечно. У нас и сегодня очень большая линейка: помимо традиционных сыров, которых мы выпускаем 24 вида, в производстве – моцарелла, сулугуни, сыр осетинский, мягкие сыры, рассольные... Более того, как вы, наверное, замечали, в последнее время у людей стал появляться большой интерес к здоровому образу жизни. Мы тоже хотим идти в ногу со временем, поэтому выпустили линейку безлактозных сыров и завезли их в магазины правильного питания: это федеральная сеть «ВкусВилл», где наша продукция – три наименования сыра и два наименования масла – с успехом продаётся. Следующий этап – «Азбука вкуса», куда мы тоже с этими позициями сегодня заходим.

– Именно с безлактозными?

– Другими сырами мы там тоже представляем, но эти магазины позиционируются именно как «зелёные», как магазины правильного питания. Кстати, в «Перекрышках» наши сыры тоже присутствуют постоянно. Это наша новая линейка, в Европе такими вещами занимается «Валио», крупная финская компания, а в России их пока нет ни у кого, мы первые. Уже год как мы эту линейку производим и успешно реализуем. Кстати, мы четвёртый год подряд являемся участником самой крупной в России международной выставки «Продэкспо» и каждый год получаем там награды. Так вот в этом году золотыми медалями выставки были отмечены именно наше масло сливочное безлактозное «Гаранд Премиум» и сыр «Базирон с пажитником».

– Остаётся пожелать, чтобы эти ваши награды были далеко не последними, а к продукции вашей компании покупатели стремились бы так же, как спортсмены к золотым медалям!

Алексей Сокольский





"I BELIEVE THERE IS NO BETTER CHEESE ON THE RUSSIAN MARKET THAN OURS..."

We say about a man who knows no problems, lives at his own pleasure and in full prosperity: "to live large". Cheese Valley LLC plant, which is located twenty-five kilometers from Kursk, in the village Otreshkovo, just makes cheese and butter, so if ever this company will have a network of its own brand stores, it may well be called "Taste of Happiness". We'll talk about the stores later, but about the plant right now...

"THROUGH FIRE AND... SANCTIONS"

His birth "Cheese Valley" is due to the entrepreneur Eduard Bagaev. The company, established 25 years ago, apart from a milk processing plant, today includes production and microbiological laboratories, a biological laboratory and a fleet of cars, thanks to which the products of the company are already well-known to customers not only in Kursk region, but also in major chain hypermarkets in Belgorod, Rostov-on-Don, Voronezh, Krasnoyarsk, Novosibirsk and, of course, in the capital – Moscow and St. Petersburg.

Since the company's foundation, its main treasure, the cheese and butter plant, has been managed by **Igor Makoiev**.

– During these years, – says Igor Lentoievich, – considerable changes have occurred both in production and commercial activity of our enterprise. We started with small volumes of milk intake and processing but later the growth dynamics of the main financial indices was growing year by year. The main stage of the company's development was the purchase of new Austrian equipment for cheese production by BERTSCH in 2014. This allowed us to significantly increase the volume of production. For two years we were growing, but in 2016 the enterprise was actually destroyed by fire, a significant part of the equipment was also damaged. It was decided to rebuild both production facilities and warehouses. We spent about half a year building, the same amount of time it took to resolve a number of technical issues and, let's say, get into a rhythm. Since the middle of 2017 the plant's activity has been restored, we are going the way of import substitution. The main thing is that during this period we did not lose contact with our regular milk suppliers: we negotiated with all of them,

signed the appropriate additional agreements and contracts.

– *So all of them were sympathetic to the situation?*

– Of course, the bank that we work with understand the situation. It helped us financially and it enabled us to enter the market with renewed vigor not only having kept the pace but also having increased it. In the last three years our financial indicators have been improving.

Last year we successfully completed some of our projects. For example, we purchased cheese slicing equipment and are now entering the market with 200-gram, packaged slices of our various cheeses. Previously we only sold cheese in the form of a bar, a circle or a euroblock, and we did not have small slices. Another project was the modernization of production associated with an increase in the volume of milk processing. For this purpose we also purchased the necessary equipment, it has already been installed and is being prepared for work. In the future we have a number of other investment projects: we also modernize our cheese production line. We have signed a long-term contract with our Western partners. We plan to launch the new equipment in the first half of 2022.

– *Have the new sanctions had any effect on your relations with your partners?*

– It hasn't yet, since we belong to the processing industry, the existing contracts for the supply of equipment will be fulfilled. But, of course, we can't help worrying, because any further possible equipment contracts with European partners have been called into question. But for now we don't need anything else, we need to complete what is already planned. So, in general, the sanctions do not

affect us, we will not reduce the volume, on the contrary, in connection with this we are increasing the volume of cheese and butter production.

CHEESEMAKER'S HANDS

In some shops of the plant it smells so delicious that it seems as if the air itself could also be spread on bread or spread on it in slices, like butter and cheese. But my colleague and I didn't have to do that: we had already tasted some of the cheeses that are produced at the plant. Not all of them, of course, because we were given only one day for our business trip, and here we need at least a week to "feel, think and analyze..."

There's no arguing about tastes, especially since readers won't be able to disagree with my opinion anyway, but from the ones I tried, I desperately recommend "Maasdam", "Mountain" and "Baziron" with fenugreek. Fenugreek is such an amazing plant, a legume crop, that gives the cheese a "nutty" flavor. Besides, they say it is very useful...

Lyudmila Bublik, the deputy director of production, came to the "Cheese Valley" a little more than five years ago. She took us on a fascinating tour of the enterprise, answering our questions along the way:

– *What does the quality of cheese depend on?*

– First of all, it depends on the raw materials. We buy starter cultures only from the leading producers: Christian Hansen, CSK, Danisco, Vivalit, Tokom Elite. These are companies that deal in ingredients, they have been in the market for a very long time, and not only in Russia but also in the world.

– *Where does milk come from?*

– We buy milk from all over the Kursk region. Plus from Belgorod, Voronezh, Orel...



who make beer “do not drink”. But is it possible to make quality stuff you don’t like yourself? In the “Cheese Valley” with such love is all right: here and praised their own favorite varieties, and from us, journalists, asked what we particularly liked. And they were happy if our answers coincided with their preferences.

– We love our products! – said Natalia Kazakova. – And our guests, who come to us, admire them all. Among those who admired our cheese and our technology were also experts who came from abroad – the Italians, the Dutch...

- *Do you make dutch cheese?*
- We do.

– *Didn’t the Dutch tell you that your “Dutch” cheese was better than in Holland itself?*

– No, but ate greedily. – Ludmila Bublik laughed and continued her story about the company. – We are expanding production now. We used to take in 150 tons of milk per day, but now the production volume will be increased by 50-60%, due to the installation of new equipment. A closed-type line is coming to the cheese shop: the cheese will be produced fully automatically, without any human contact. This year a company from the Netherlands supplied us with equipment: a separator-cleaner and a bactofuge for removing spore bacteria from milk. There are only a few companies in Russia that have such bactofuges, because they have very high

We work with all the neighboring regions. Our raw material base is excellent! And the second thing on which the quality of cheese depends is the cheesemaker’s hands.

– *Ludmila Nikolaevna, let’s talk about them. Where do you find people with such skillful hands? After all, in our country it often happens like this: there’s great equipment, but no one to work on it. Or vice versa: there are great people, but they have nothing to work on. At Cheese Valley, everything seems to be the same...*

– The equipment at our company is excellent, and the people are great. In addition, we train all of them and raise their qualifications. Both at our company and in other regions. Now, for example, our microbiologist is being trained in Uglich. To be a good specialist, your qualifications should be constantly upgraded. We have an excellent, highly professional team, and all our managers have specialized education.

We met some of the people Lyudmila Nikolaevna was talking about and we communicated with them.

– I’m very happy to be here, – says **Natalya Kazakova**, chief technologist at Cheese Valley. – We have an excellent team, all of them are experts in their field. The equipment is such that you can’t find it at every enterprise. Therefore we make very good cheese. This depends primarily on the quality of raw materials – the milk. We have our own laboratory and incoming control, which is very strict. All the parameters, all the analyses – everything is very strict. After all, we are doing a good thing: we feed people with very tasty, healthy and high-quality products that are in demand not only in our Kursk region, but also throughout Russia.

If Lyudmila Bublik and Natalia Kazakova came to Cheese Valley by applying for a vacancy, then **Svetlana Agibalova**, the worker of the butter plant, did not have to go far:

– I was born and live five minutes from the plant. My relatives worked here and praised the plant, so I came here too. I like my job very

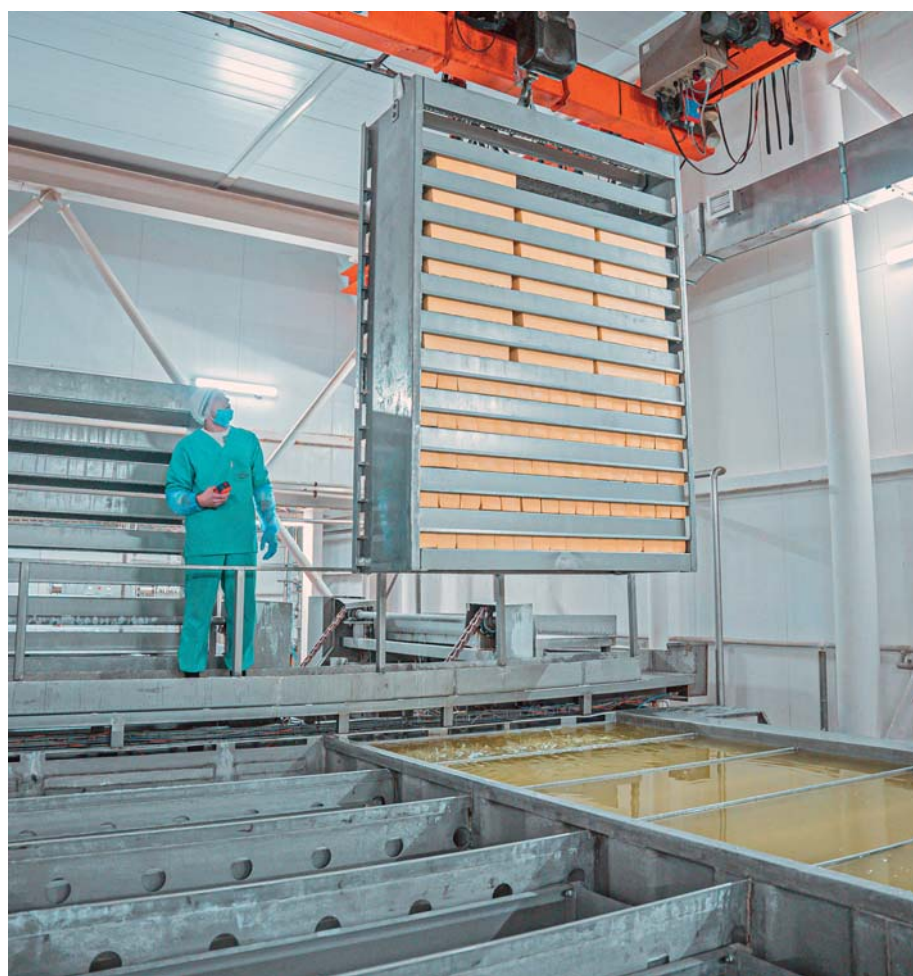
much: we have very kind managers, stable salary, vacations, sick leave. The conditions are probably the best. And in general, people who work at Cheese Valley can’t imagine any other job or any other team. This is our life.

Today Svetlana with her husband and relatives already make up an entire dynasty of Dvornikovs at the factory.

- *Do you like butter? – I ask her.*
- Of course I do! Only my own!

“ITALIANS SAY: “BELLISSIMO!”

I didn’t ask about the love for the products they produce for nothing. More than once I’ve seen, to my astonishment, that meatpacking plants employ “vegetarians” and that people



costs and losses. But our management made a decision: if we make cheese, it has to be the best cheese in Russia. However, even now I believe that there simply is no better cheese on the Russian market than ours...

– *And how do you determine this? Now you go into a supermarket, and there are several kinds of “Russian” cheese alone. From different producers. Can you tell me what makes your cheese better?*

– All cheeses use only raw materials, the differences in cheese depend on the sourdough culture. Our cheeses are made with sourdough cultures so expensive that I don't even want to tell you the price...

– *So as not to scare you?*

– Yes. One more thing: we produce “Russian”, “Dutch” and “Kostroma” cheeses according to GOST. What is a “GOST” product – everyone knows this. GOST is GOST. Not to the left, not to the right... There are few “GOST” cheeses. There are small changes in the cheeses that were produced according to other documentation, according to TU: somewhere they reduced the maturation period, somewhere – the filling ...

– *In addition to the well-known, widespread varieties, do you have your own, branded cheeses? That no one else makes?*

– Only ours are “King Edward” and “Mountain”. We're the only ones who make them. We were the first to produce fenugreek cheese, and now others are doing it as well.

TO EAT CHEESE AND LISTEN TO NIGHTINGALES...

In our country they say that “you don't go to Tula with your samovar”. Let us add: “...and with their gingerbread”. Also it makes no sense to go to Vologda with your oil, to Bashkiria – with your honey... And Kursk? This city is known first of all for its nightingales. Could its new “brand” be cheese, products of LLC “Cheese Valley”? With this question I turn to the commercial director of the company **Alexander Kumaritov**.

– We are already known not only as “Cheese Valley” but also as “Kursk cheeses”, – Alexander Anatolievich answers. – Especially in Moscow and St. Petersburg.

– *That is, “we say “Kursk cheeses” – we mean “Cheese valley” and vice versa, almost like Mayakovsky? And tourists who come to your city – where can they buy and take away, as a “tasty souvenir”, products of your company?*

– In all stores in Kursk, in all markets, in federal networks, local networks ...

– *Do you have your own company store?*

– The company store will be at the plant, and as for other large shopping centers,



hypermarkets, there are our special “islands”, branded points. We put them not to make money, but just to ensure that the enterprise has them. Everything as it should be: with banners, with advertising...

– *So over time your cheese could become one of the brands of the Kursk region?*

– I think it has already become one, because today in the Black Earth region we are the leaders in cheese production.

– *As the volume of processing increases, does the assortment grow?*

– Certainly. Even today we have a very large line: in addition to traditional cheeses, of which we produce 24 kinds, we produce mozzarella, suluguni, Ossetian cheese, soft cheeses, brine cheeses... Moreover, as you have probably noticed, recently people have become very interested in a healthy lifestyle. We also want to keep up with the times, so we released a line of lactose-free cheeses and brought them into health food stores: this is the federal chain Vkus Vill, where our products, three kinds of cheese and two kinds of butter, are successfully sold. The next stage

is Azbuka vkusa, where we are also entering with these products today.

– *Are they lactose-free?*

– We have other cheeses there as well, but these stores are positioned as “green,” as health food stores. By the way, at Perekryostoks, our cheeses are also present all the time. This is our new line; in Europe, Valio, a large Finnish company, does this kind of thing, but no one else in Russia has them yet, we are the first. We have been producing and successfully selling this line for a year now. By the way, for the fourth year in a row, we are exhibitors at Russia's largest international exhibition, Prodexpo, and we win awards there every year. This year, the gold medals of the exhibition were awarded to our lactose-free butter “Garand Premium” and cheese “Basiron with fenugreek”.

– *It remains to wish that your awards will not be the last, and that your company's products will be as sought after by customers as gold medals are by athletes!*

Alexey Sokolsky



Будущее принадлежит медицине предохранительной. Эта наука, идя рука об руку с лечебной, принесёт несомненную пользу человечеству.

Н. И. Пирогов

Оксана Шеховцова, медицинский директор «ВИТАЛАБ»: «...И ЭТО НЕВОЗМОЖНО, ЕСЛИ НЕ ЛЮБИШЬ ЛЮДЕЙ...»

История развития лабораторной диагностики насчитывает несколько тысячелетий. Ещё первые врачи Древнего мира обратили внимание на то, что для успешного лечения человека крайне важно установить непосредственную причину его заболевания. Они отметили, что во время болезни меняется как внешний облик пациента, так и его внутренний мир. И впервые задались вопросом: «Что первично?»

В современном мире инноваций, открытий и новых технологий познания человеческой сущности выходят за пределы простого обывательского спроса. Нас перестал интересовать просто факт существования чего-либо, нас интересует, почему это происходит. Особенно актуально это отображается в медицине – науке, позволяющей найти ответы на многие вопросы о здоровье человека.

На некоторые из наиболее актуальных таких вопросов нам согласилась ответить Оксана Шеховцова, медицинский директор ООО «ВИТАЛАБ».

– Оксана Викторовна, надёжность результатов лабораторных исследований имеет огромное значение для оказания качественной медицинской помощи. Понятно, что речь идёт и о постановке верного диагноза, и о принятии решений относительно дальнейшего лечения больного. Чем обеспечивается высокая точность исследований в вашей лаборатории?

– Она обеспечивается целым комплексом мер, начиная с того, что весь наш медицинский персонал имеет соответствующую квалификацию, мы строго следим за выполнением всех действующих санитарных норм. Благодаря этому мы можем контролировать качество забора биоматериала в нашем медкабинете, используемые расходники, понимать, кто и как доставляет пробы в нашу лабораторию (для этого наши курьеры забирают пробы на специально оборудованных автомобилях-рефрижераторах). Все анализы помечаются штрихкодами в момент забора, что исключает возможность путаницы или потери пробы.

Лаборатория оснащена современным оборудованием, исследования проводятся только на высококачественных реагентах. Мы тщательно их выбираем и работаем с большинством производителей напрямую. Всё это существенно повышает точность результатов лабо-

раторных исследований. Большинство процессов автоматизировано, что исключает влияние человеческого фактора.

Также с целью получения достоверных результатов анализов в клинической лаборатории регулярно проводится внутренний и внешний лабораторный контроль качества на правильность и воспроизводимость всех видов исследований. В этом году запланировано проведение уже международного контроля качества.

В нашем штате работают высококвалифицированные врачи и фельдшеры-лаборанты, которые постоянно повышают свою квалификацию. Таким образом, мы отвечаем за весь процесс: от забора крови или взятия мазка у пациента до получения им результата на электронную почту или загрузки в личный кабинет на «Госуслугах».

Мы не только выдерживаем заявленные сроки исследований, но и гарантируем их качество. Например, клинические исследования благодаря чётко выстроенной логистической цепочке мы можем выполнить уже в течение четырёх часов с момента поступления биоматериала в нашу лабораторию.

– Каковы основные направления работы лаборатории?

– Основное направление нашей деятельности – проведение клинических лабораторных исследований: общеклинических, гематологических, иммунологических, цитологических, биохимических, микробиологических и других, имеющих высокую аналитическую и диагностическую надёжность. Мы постоянно расширяем спектр исследований.

– Пожалуй, до недавнего времени самым востребованным исследованием в вашей лаборатории были тесты на коронавирус? Какие способы выявления коронавируса существуют сейчас?

– Действительно, до последнего времени ПЦР-тестирование на коронавирусную инфекцию было очень востребованной услугой. Благодаря современной диагностике болезнь удавалось выявлять на максимально ранней стадии.

Vitalab laboratory is equipped with modern equipment, tests are carried out only with high-quality reagents. We choose them carefully and work with most manufacturers directly. All this significantly increases the accuracy of laboratory results. Most processes are automated, which excludes the influence of human factor.

В настоящее время существует несколько методик определения наличия вируса в организме человека. Их можно разделить на прямые (к ним относят молекулярную диагностику: обнаружение РНК вируса, анализ на вирусные антигены) и непрямые методы, то есть выявление антител против коронавируса.

Молекулярная диагностика проводится тем людям, у кого имеются респираторные симптомы, или людям, потенциально контактным с источником инфекции. Для этого исследования берётся мазок из носа и ротоглотки, а после методом ПЦР выявляется наличие или отсутствие генетического материала вируса (РНК коронавируса). Отсутствие РНК возбудителя означает, что человек не инфицирован на момент взятия анализа.

Применяемые сегодня тест-системы отличаются высокой точностью, они позволяют даже определить штамм коронавируса, в том числе не так давно обнаруженный подвид штамма стелс-омикрон. Однако возможны и отрицательные ответы (даже при наличии симптомов, схожих с COVID-19). Причин тому может быть несколько: как поздняя стадия заболевания, небольшая вирусная нагрузка, так и, к сожалению, человеческий фактор – нарушения при заборе биологического материала.

Что касается анализа на вирусные антигены, то существуют экспресс-методы и ИФА – иммуноферментный анализ. Такой вид диагностики определяет белки, входящие в состав вируса, которые распознаёт иммунная система. Но, как и во всех остальных тестах, результат актуален лишь на момент сдачи анализа и не гарантирует, что человек не мог заразиться позже, уже после проведения исследования. Тест на антигены достаточно прост, может быть проведён непосредственно на приёме у врача. При этом существенным ограничением его применения является невысокая аналитическая чувствительность. ИФА также позволяет обнаружить антиген в мазках носо- и ротоглотки. Это трудоёмкий и продолжительный анализ, и он уступает ПЦР по чувствительности.

Антитела против коронавируса также являются маркером встречи организма с вирусом и позволяют понять, протекает ли инфекционный процесс в настоящий момент или же контакт с возбудителем был ранее.

– Не так давно была введена возможность получения QR-кода не только по результатам ПЦР-тестирования, но и по результату теста на антитела IgG. Как часто к вам обращаются с таким вопросом?

– QR-коды для посещения общественных мест были введены во всех регионах нашей страны, и, безусловно, сначала регулярная сдача ПЦР-теста стала для многих необходимостью. Чтобы упростить взаи-



модействие с нашими пациентами, мы постарались максимально быстро наладить прямую работу с Порталом госуслуг. Начали загружать результаты исследований в автоматическом режиме для формирования кода. Эта услуга была очень востребована, при этом мы продолжали следить за всеми изменениями действующего законодательства в сфере ковидных ограничений и максимально чутко на них реагировать. По этой же причине мы оперативно начали загружать результаты исследований на наличие антител IgG к коронавирусу на «Госуслуги». Для облегчения этого процесса готовили специальные информационные листовки, проводили работу с администраторами и сотрудниками кол-центра, чтобы информирование было оперативным и достоверным. В целом нам очень важна обратная связь от наших клиентов, это помогает нам быть лучше. Именно на её основе мы вводили наборы для самовзятия (самостоятельного забора биоматериала для анализа на наличие коронавирусной инфекции), стали партнёром проекта «Путешествую без COVID-19» и многое другое.

Saving on safety, you sometimes save on lives. And it is unacceptable.



Любой отзыв, даже критический, – повод к развитию.

– Оксана Викторовна, есть ли тесты для выявления заболевшего омикрон? Или все существующие виды диагностики показывают только наличие болезни?

– Да, конечно, существуют такие тест-системы, позволяющие идентифицировать штамм омикрон/дельта. Скажу больше, не так давно мы ввели новую услугу – определение штамма стелс-омикрон по результату ПЦР-тестирования. Это подвариант известного нам уже штамма, но куда заразнее. В России уже есть первые лабораторно подтверждённые случаи заражения этим штаммом. При этом каких-то специфических симптомов, которые позволили бы легко отличить эту разновидность ковида от, скажем, обычной респираторной инфекции, нет. Понимание штамма помогает в выборе верной тактики лечения, а также является своеобразным сигналом: необходимо уйти на добровольную самоизоляцию, чтобы не распространять вирус дальше. Несмотря на то, что омикрон протекает у большинства легче предыдущих форм, он по-прежнему опасен.

– Отличаются ли антитела у тех, кто переболел омикрон, от тех, кто заразился стелс-омикрон (или любым другим штаммом)? Если да, то как?

– Мутации омикрона позволяют игнорировать антитела, сформированные после дельты. Переболевшие ею имеют четырёхкратный риск заразиться омикрон по сравнению с повторным инфицированием дельтой. То есть антитела, сформированные после дельты, практически не защищают от омикрона. Концентрация иммуноглобулина G в крови – самый доступный анализ, позволяющий судить о надёжности защиты от коронавируса. Но не всё так просто в человеческой иммунной системе. Каждый организм индивидуален, как и окружающие его условия. Динамику появления антител в крови пациента во время первичного и последующих заражений этим штаммом только предстоит выяснить.



– Некоторые врачи считают, что после выздоровления неприязнито пациента необходимо вакцинировать уже спустя три месяца, так как антитела ослабевают и не могут противостоять тому же омикрону. А каково ваше мнение, Оксана Викторовна?

– С приходом омикрона следует напомнить о важности ревакцинации. Ревакцинацию, или «бустерную прививку», нужно делать через полгода после вакцинации двухкомпонентными вакцинами или после перенесённого COVID-19.

Согласно рекомендациям Минздрава России «бустерную прививку» можно сделать «любой зарегистрированной в России вакциной». Можно выбрать «Лайт», а можно полный «Спутник V». Но всегда следует учитывать, повторюсь, индивидуальные особенности организма человека. Если он, например, перенёс первую вакцинацию тяжело, то для повторной иммунизации врач может посоветовать ему другой препарат. Хотя, по заявлениям специалистов центра Гамалеи, для пожилых пациентов старше 65 лет, с учётом прихода омикрона, лучше и вторую вакцинацию выполнить двухдозным «Спутником V». Конечно, лучше получить консультацию врача-специалиста. Он, с учётом индивидуальных особенностей организма и сопутствующих патологий, сможет помочь с выбором.

С каждой последующей вакцинацией улучшается качество антител. Но во всём нужно соблюдать баланс, так как можно столкнуться с таким явлением, как иммунологический паралич. В подобной ситуации собственная иммунная система ослабевает, так как страдает от перегрузки.

– Мы говорим о коронавирусной инфекции, но ведь этими исследованиями не ограничивается работа вашей лаборатории. Расскажите?

– Мы постоянно увеличиваем не только объёмы исследований, но и их спектр. Часто это происходит по запросу наших клиентов: физических и юридических лиц. Активно растёт перечень выполняемых общеклини-

Success in our profession is a big and painstaking daily effort. And it depends not on a single person, but on the efforts of every member of the big team.

ческих исследований (биохимия, анализы крови, мочи, гормонов и т. д.), выполняем их в день обращения пациента в наш медкабинет.

В целом ставим перед собой задачу исключительного соблюдения как правил забора материала, так его транспортировки и сроков исполнения. Этого позволяет достичь самое современное лабораторное оборудование: работают две выделительные станции, анализаторы, амплификаторы, то есть мы практически отказались от ручного труда, благодаря чему стараемся свести риск ошибки к минимуму. Мы начали выполнять исследования по цитологии и иммуногистохимии, постоянно повышаем квалификацию медицинского персонала. Ведь современное оборудование требует специализированных кадров.

– Оксана Викторовна, помогите понять, какие правила должен соблюдать пациент при прохождении диагностики?

– Для каждого типа проводимого анализа есть свои рекомендации по прохождению.

Так, например, если вы собираетесь сдать ПЦР-тест, то за час до забора биоматериала необходимо воздержаться от курения и не принимать пищу, за четыре часа до тестирования – не рассасывать антисептические таблетки. Мы обязательно информируем об этом как на нашем официальном сайте, так и при записи через горячую линию. Нарушение этих условий может значительно исказить результат или вообще сделать его неинформативным.

Если решаете сдать анализ на антитела, то обычно рекомендуют воздержаться от курения хотя бы за пару часов до исследования, не пить кофе или сок. Важно исключить в таких случаях стрессовые ситуации и не перевозбуждаться. Отдельные типы исследований сдают натощак, другие – в определённое время суток. Приём лекарственных препаратов может исказить результат, поэтому здесь важна предварительная консультация специалиста. То есть всё зависит от конкретного случая, общие рекомендации сложно дать.

– Что планируете в плане расширения спектра услуг и какие именно услуги думаете развивать в дальнейшем?

– Мы сейчас работаем над проведением иммуногистохимических и молекулярно-генетических исследований с целью диагностики онкологических заболеваний. Это самое последнее наше расширение.

– Насколько сложно вести работу в соответствии с санитарными нормами и строгими противоэпидемиологическими требованиями?

– Абсолютно не сложно, когда осознаёшь их важность. Ведь здесь как в правилах дорожного движения: они появлялись, когда участились прецеденты. До того как эти нормы появились и закрепились в нормативных актах и появились контролирующие органы, прошли десятки лет. В медицине многие учёные и медики заплатили за этот опыт своим здоровьем и жизнями.

Например, ношение масок и перчаток –



об этом сегодня знают все. Это защищает от инфекции, особенно при тесном контакте с ней. И нам в XXI веке это кажется очевидным и само собой разумеющимся. Но ведь так было не всегда. Много веков прошло, прежде чем это стало нормой.

Отсюда же и специальные комбинезоны, защитные очки, регулярная, почасовая санитарная обработка, стерильность используемых материалов.

Это всё гарантия точности получаемого результата при заборе биоматериала и при его исследовании, работа о здоровье наших сотрудников, которые в лабораторных условиях каждый день работают с инфекциями. Это особый класс опасности, иначе нельзя. Да, порой дискомфортно проводить целую смену в костюме, но зато мы точно знаем, что наши коллеги вернутся здоровыми к своей семье.

Экономия на безопасности, экономим подчас на жизнях. А это недопустимо.

– Насколько зависит качество результата от оперативности работы?

– Смотря что вы подразумеваете под этим понятием: оперативность доставки биоматериала от места забора до лаборатории или скорость проведения самого исследования? Ведь это разные категории. Безусловно, если мы говорим об исследовании типа «Цито4», то здесь, раз уж мы заявляем, что выполним его, качество предоставляемой услуги напрямую зависит от нашей оперативности: курьер должен практически сразу доставить пробу в лабораторию. Но анализ будет невозможен, если не иметь специализированных тест-систем. Эти исследования по своей достоверности и качеству ничуть не уступают стандартным. Такой срок достигается не за счёт потери в точности.

При этом другие виды анализов выполняются продолжительный период времени, и ускорить этот процесс нельзя.

Качество результата зависит от правильности подготовки к анализу и правильности его забора, от умений медицинского работника. Не зря даже на зонды для забора мазка для ПЦР-теста имеются свои регламентирующие документы и правила использования. А ведь с виду мелочь. Много зависит от транспортировки и хранения (для этих случаев у наших курьеров имеются специальные сумки), от качества реагентов, оборудования. Огромное количество факторов. И скорость здесь может быть как другом, так и врагом.

We see our network as a laboratory for the whole family, where people of all ages feel equally comfortable. Medical offices at home with friendly receptionists and experienced nurses and nurses.



– У «ВИТАЛАБ» есть рецепт успеха? Расскажите о нём.

– Пусть о нашем успехе скажет за нас то, что мы делаем. Мы будем говорить о нём, когда достигнем всех намеченных целей. А они появляются с каждым новым этапом нашей работы, с развитием медицинских технологий, с каждой беседой с коллегами и при обмене опытом.

Успех в нашей профессии – это большой и кропотливый ежедневный труд. И это тот случай, когда он зависит не от конкретного человека, а от усилий каждого члена большой команды. Ведь даже у нас в лаборатории объединены люди большого количества профессий: водители, которые доставляют пробы и везут врачей на выезды, администраторы, медицинские сёстры, лаборанты и врачи. Это огромный сложный организм, который нужно синхронизиро-

вать. И здорово, если это получается. Нужно объединить всех одной целью, вдохнуть положительный настрой и веру в себя. Можно ли считать это успехом? Если да, то это наш рецепт!

– Насколько вероятно, что люди порекомендуют вашу лабораторию друзьям или коллегам?

– Мы делаем всё, чтобы каждый наш пациент после посещения медкабинета или визита нашего медицинского работника на дом оставался доволен качеством предоставляемых услуг. Мы работаем над спектром исследований и скоростью их выполнения. И конечно же, в приоритете – качество.

Мы видим нашу сеть как лабораторию для всей семьи, где одинаково комфортно будет людям всех возрастов. Медкабинеты у дома, где работают приветливые администраторы и опытные медсёстры и медбратья.

И конечно, радуемся, когда к нам возвращаются, когда слышим, что нас рекомендовали. Мы открыты для диалога, откликаемся на запросы клиентов. Поэтому хочется верить, что нас уже рекомендуют, так как мы вкладываем душу в то, что делаем, и стараемся соблюдать баланс качества и цены.

– Сострадание и вдумчивость, отсутствие торопливости нужны врачу-лаборанту не меньше, чем терапевту или хирургу, например?

– Я больше скажу: не только врачу, но и администратору, и сотруднику кол-центра. В диалоге с коллегами слышишь то, о чём даже и не задумываешься. Например, когда к нам приходят пожилые пациенты, так важно проявить чуткость и человечность! Часто они смущены или теряются, волнуются и ждут совета. В эту минуту нужно протянуть руку помощи, повторить что-то снова, подсказать. Помочь надеть те же бахилы. Мелочь? А ведь это порой так важно, хоть и кажется малозначительным...

А сотрудники нашей горячей линии могут выполнять функцию психолога: выслушать и посоветовать исследование, ответить на сотню вопросов за день. Мы ведь, как «универсальные солдаты», должны знать про COVID всё. Права на ошибку у нас нет!

Совсем не больно взять кровь у самых маленьких и требовательных пациентов, побудить улыбнуться, успокоить, поддержать... Мы делаем это каждый день. И это невозможно, если не любишь людей...

**Подготовил
Сергей Миронов**





**ЮРИДИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

- ЭФФЕКТИВНО
- КАЧЕСТВЕННО
- НАДЕЖНО

Мы – лауреаты премии «Люди года» Russian Business Guide
в номинации «Услуги для бизнеса» 2022 года

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СУДЕБНОМ И АДМИНИСТРАТИВНОМ ПОРЯДКЕ



Исключение объектов недвижимого имущества из Перечня объектов недвижимого имущества, налог на имущество по которым исчисляется с их кадастровой стоимости



Независимая экспертиза фактического использования помещений и зданий



Применение льгот по налогу на имущество



Административное и судебное оспаривание кадастровой стоимости

Также:

- Представительство в арбитражных судах и судах общей юрисдикции;
- Экспертные услуги: оценочные услуги; услуги кадастровых инженеров; технические судебные и внесудебные экспертизы сложных машинных систем и уникального оборудования; строительная экспертиза;
- Консалтинг в сфере корпоративного и интеллектуального права.

Реклама

Тел.: 8 495 208 15 46 e-mail: info@mgpcenter.ru www.mgpcenter.ru