

17/180 июнь 2022



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

Business DIALOG Media

**RBCG**  
Russian Business Guide

**25<sup>й</sup> ПМЭФ**

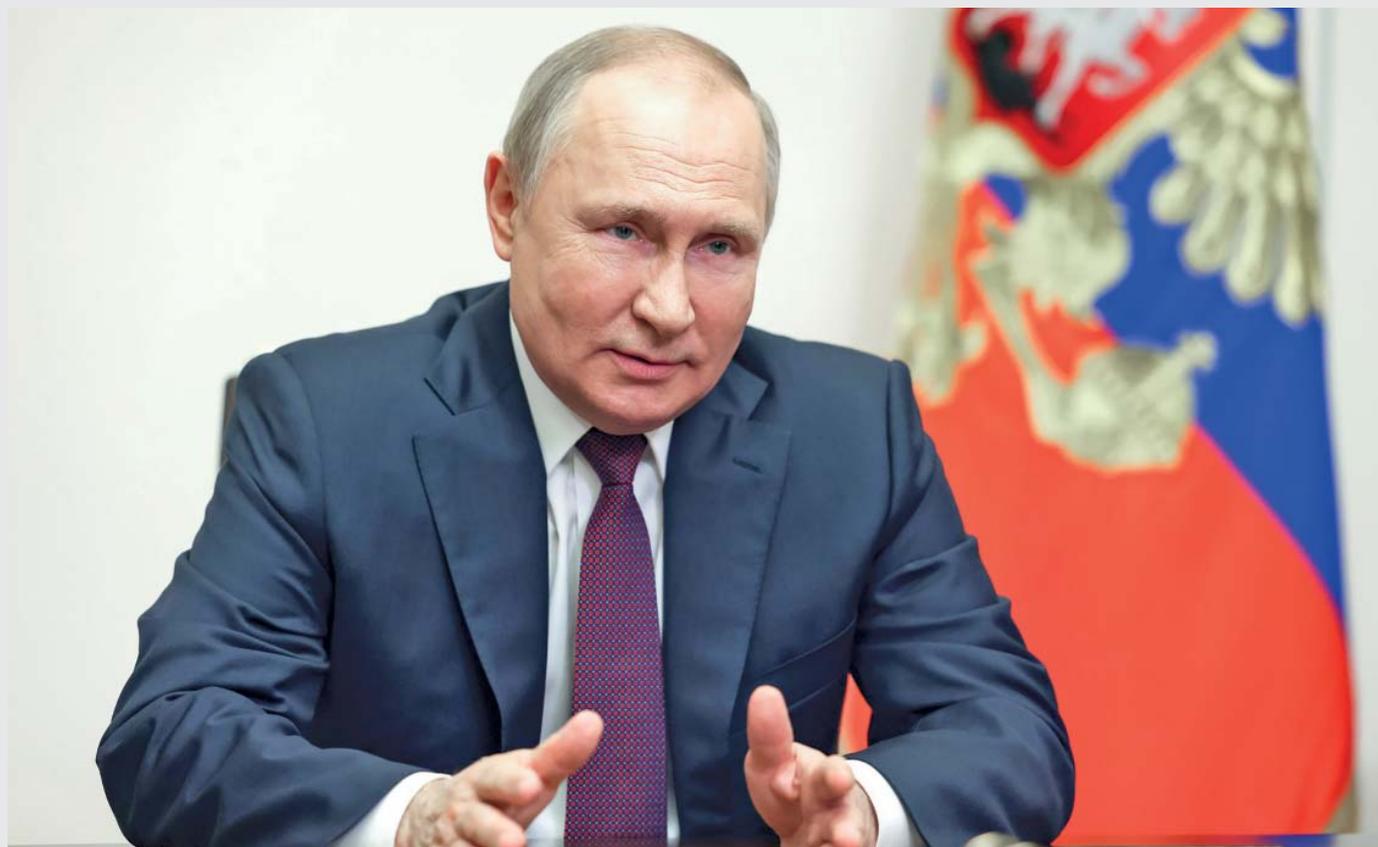
ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ

**ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ  
В НОВОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
РЕАЛЬНОСТИ**

**ЭДУАРД ДАВЫДОВ,**  
генеральный директор  
Башкирской содовой компании:

**«ХЛОРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ –  
ОСНОВА ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ  
ОГРОМНОГО ПЛАСТА ПРОДУКЦИИ»**

# ВЛАДИМИР ПУТИН НАПРАВИЛ ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА



Президент Российской Федерации Владимир Путин направил приветствие участникам, организаторам и гостям юбилейного, 25-го Петербургского международного экономического форума – 2022, который состоится под девизом «Новый мир – новые возможности».

В приветствии главы государства, в частности, говорится: «За прошедшие годы Форум стал весьма авторитетным и представительным международным мероприятием. В центре внимания его участников – российских и зарубежных политиков, учёных и предпринимателей – самые разные темы отечественной и мировой экономики: от конкретных направлений отраслевого сотрудничества до обеспечения информационной безопасности и охраны окружающей среды. В ходе прямого и конструктивного общения заключаются взаимовыгодные долгосрочные контракты, осуществляется обмен деловым опытом».

Юбилейная встреча проходит в непростое для всего международного сообщества время. Многолетние ошибки западных стран в экономической политике и нелегитимные санкции привели к волне глобальной инфляции, к разрушению привычных логистических и производственных цепочек, к резкому росту бедности и дефициту продовольствия. Но, как это бывает, вместе с вызовами открываются и перспективы. Именно поэто-

му столь актуальным представляется девиз Форума – «Новый мир – новые возможности».

Убеждён, что для России 2020-е годы станут периодом укрепления экономического суверенитета, что предусматривает ускоренное развитие собственной инфраструктурной и технологической базы, качественное повышение уровня подготовки специалистов, а также формирование независимой и эффективной финансовой системы. При этом российская экономика будет во всё большей степени опираться на частную инициативу и, разумеется, сохранит курс на открытость и широкое международное сотрудничество».

В наших общих интересах – стимулировать торговлю и инвестиции, поощрять совместную разработку технологий, укреплять финансовые и фондовые рынки, увеличивать долю расчётов в национальных валютах. Важно внедрять и развивать по-настоящему взаимовыгодные интеграционные модели – как это уже делается на пространстве Евразийского экономического союза».

Уверен, что Форум будет и впредь вносить весомый вклад в решение многих приоритетных задач, стоящих перед человечеством, а его отличительными чертами неизменно останутся взаимное доверие, содержательность, настрой на плодотворный диалог и партнёрство».

Russian Business Guide

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

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

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ**

**МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**

**Наталья Чернышова**

Главный редактор: **Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера: **Александра Убоженко,**

**Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Григорий Россиякин, Мария Ключко,**

**Лилиана Алтапова, Евгения Кудрина**

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

**Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина,**

**Кира Кузмина**

Фотограф: **Ольга Можиян**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

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

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

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

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

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

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.*

**Russian Business Guide № 17/180 июнь 2022**

Дата выхода в свет: 07.06.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

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

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

**with the support of the CCI of Russia**

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

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

Managing Editor: **Aleksandra Ubozhenko,**

**Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Grigory Rossyaykin, Liliana Altapova,**

**Maria Klyuchko, Eugenia Kudrina**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966.**

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

Тел.: **+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 № 17/180 June 2022**

Дата выпуска: 07.06.2022.

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

## АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА ПМЭФ

2

**МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НИКОЛАЙ ШУЛЬГИНОВ:**  
«СЕГОДНЯ ТЭК В РОССИИ УСПЕШНО СПРАВЛЯЕТСЯ С ВОЗНИКАЮЩИМИ ВЫЗОВАМИ»

6

**РОССИЯ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

8

**НОВЫЕ КОНТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ**

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

12

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БАШКИРСКОЙ СОДОВОЙ КОМПАНИИ ЭДУАРД ДАВЫДОВ:**  
«ХЛОРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ОСНОВА ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ОГРОМНОГО ПЛАСТА ПРОДУКЦИИ»

## БИЗНЕС В РОССИИ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

16

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ «ЗАБИЗНЕС.РФ»**  
**ЭЛИНА СИДОРЕНКО:** «ПЛАТФОРМА «ЗАБИЗНЕС.РФ» – РЕСУРС СПРАВЕДЛИВОСТИ»

18

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «НПП «ЛАБОРАТОРИЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ»**  
**ОЛЕГ АРХИПОВ:** «МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПО ВЫПУСКУ ПИЩЕВЫХ БАД – ОТ ИДЕИ ДО СЕРИЙНОГО ВЫПУСКА»

22

**ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ФРАНЧАЙЗИНГА КОМПАНИИ WORLD CLASS ЕКАТЕРИНА**  
**ЛОПАТИНА:** «ФИТНЕС-КЛУБ – ЭТО ИНТЕРЕСНЫЙ БИЗНЕС И СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД»

26

**СОВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ PRODOM АРТЁМ ЧЕСНОКОВ:**  
«ОДИНАКОВЫХ ДОМОВ НЕ БЫВАЕТ, ТАК ЖЕ КАК НЕТ И ОДИНАКОВЫХ ЛЮДЕЙ»

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

30

**АЛЕКСАНДР ГОЛОСОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ERA GROUP:**  
«ДЛЯ НАШИХ ПАРТНЁРОВ МЫ СОЗДАЁМ САМЫЕ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ»

34

«ХИРАНА+»: ВЕКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ХИРАНА+»**  
**ВАСИЛИЙ ШИМКО** – О ДОСТИЖЕНИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ ОТЕЧЕСТВЕННОГО  
МЕДИЦИНСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

40

«БЕЦЕМА»: БУДУЩЕЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В НАДЁЖНЫХ РУКАХ

46

**БИЗНЕС КАК ПО МАСЛУ.** **ЛЕЙЛА АЛИЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ**  
**«КУППЕР», И СЕРГЕЙ МАМЫКИН, ОСНОВАТЕЛЬ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ**  
**КОМПАНИЙ «КУППЕР»,** – О ТОМ, ЧТО СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ ГОРЮЧЕ-  
СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ (ГСМ)

50

**ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ – ОТРАСЛЬ, ПОМОГАЮЩАЯ ЭКОНОМИТЬ.**  
**ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ООО «НАНОМЕТ» НАТАЛЬЯ ВОРОНИНА** –  
О ТRENДАХ В РАЗВИТИИ ПОРОШКОВОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

54

**РЕВОЛЮЦИЯ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА.** **ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА –**  
**ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОКБ «ГАММА» АНДРЕЙ ПРОШИН** О ФОРМИРОВАНИИ  
И РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИНДУСТРИИ СИСТЕМ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА

58

**ТУРБИНЫ ИЗБАВЛЯЮТСЯ ОТ ЗАВИСИМОСТИ.** **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**  
**ООО «РУСЬ-ТУРБО» ОЛЕГ ДМИТРИЕВ** – О ЛОКАЛИЗАЦИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ  
В СФЕРЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТУРБИН ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

62

**ГК «ТИТАН»: САНКЦИИ ДАДУТ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.**  
КАК ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СИБИРИ ПОДХОДИТ  
К ЗАДАЧАМ ПО СНИЖЕНИЮ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ

66

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТЕРИН» ЮРИЙ ЖЕЛОНКИН:** «МЫ ВСЕГДА ОТКРЫТЫ  
ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПО ВОПРОСУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ»

70

**ИГОРЬ ЛЮБКИН, ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ «ДЕЛЬТА-Х»:**  
«НА КРАСИВЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗДЕЛИЯ СПРОС БУДЕТ ВСЕГДА!»

74

«СТЕКЛОТЕХ». **ЧЕСТНОЕ СТЕКЛО.** **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА «СТЕКЛОТЕХ».**  
ЕЛЕНА ОСТРЯГИНА РАССКАЗАЛА О ТОНКОСТЯХ В ПРОИЗВОДСТВЕ СТЕКЛЯННЫХ БУТЫЛОК



## Николай Шульгинов:

«Сегодня ТЭК в России успешно справляется с возникающими вызовами»

Топливо-энергетический комплекс России – важнейшая структурная составляющая отечественной экономики. Основные фонды ТЭК составляют треть производственных фондов страны и 30% стоимости промышленной продукции России. ТЭК использует 10% продукции машиностроительного комплекса, 12% продукции металлургии, потребляет 2/3 труб в стране, даёт больше половины экспорта РФ и значительное количество сырья для химической промышленности.

Кроме того, топливо-энергетический комплекс обеспечивает более 40% налоговых доходов бюджета страны и около 30% ВВП. Таким образом, стабильная и бесперебойная работа ТЭК является ключевым фактором национальной экономической безопасности. О том, как сохранить устойчивость комплекса и при этом соответствовать новым реалиям, мы беседуем с министром энергетики Российской Федерации Николаем Шульгиновым.

**– Основной слоган 25-го Петербургского международного экономического форума: «Новый мир – новые возможности». Минэнерго готово следовать этому курсу?**

– Новые возможности можно и нужно находить и реализовывать, но не в ущерб базовым потребностям. От работы ТЭК зависит, по сути, вся экономика, поэтому для нас самое главное – сохранить устойчивость комплекса и бесперебойное снабжение всех потребителей необходимыми энергоресурсами. Для этого ведётся активная работа по реформатированию логистических и производственных цепочек, строительству новых и расширению действующих производственных мощностей. Сегодня ТЭК России успешно справляется с возникающими вызовами.

Безусловно, ключевые интересы экспорта сейчас сосредоточены на странах АТР, но это произошло не сегодня, политика по переориентации экспорта российских энергоресурсов на Восток реализуется давно.

На газовом рынке поставки в азиатском направлении будут увеличиваться как за счёт трубопроводного газа, так и за счёт СПГ. Россия продолжит продвигать в глобальном контексте расширение использования природного газа, в том числе и в виде СПГ, как наиболее чистого ископаемого топлива, надёжного и доступного источника энергии, который способен обеспечить в переходный период глобальной энергетической трансформации стабильную работу

энергетических систем. Отмечу, что общий потенциал России на рынке СПГ может достичь 100-120 млн т. Экономические показатели российских СПГ-проектов являются одними из наиболее конкурентоспособных в мире за счёт низкой стоимости добычи и относительно короткого логистического плеча до основных рынков сбыта.

Ещё очень важная задача – использование потенциала Северного морского пути. И, скорее всего, основным источником прироста грузооборота Северного морского пути в среднесрочной перспективе будут как раз грузы нефти и газа.

Необходимо уделить достаточное внимание развитию глубокой переработки нефти и газа. Независимо от внешней конъюнктуры, нужно обеспечить достаточное предложение нефтепродуктов на внутреннем рынке по приемлемым ценам.

Также, говоря о перспективных проектах, стоит обратить внимание на возможность создания новой экспортной инфраструктуры в портах Мурманска и Индига. Не исключено, что мощности можно будет использовать для перевалки СПГ, особенно с учётом близости Ямальского полуострова. А именно там сосредоточен СПГ-потенциал. Это позволит существенно диверсифицировать поставки газа на мировой рынок.

**– Кто будет инвестировать в эти проекты: государство или бизнес?**

– В обозримом будущем финансирование российских энергетических проектов будет

опираться как на внутренние источники, так и на сотрудничество со всеми зарубежными компаниями, которые к этому будут готовы.

И поскольку заимствования на проектное финансирование выдаются под будущий денежный поток, а цены на мировые энергоносители держатся возле исторических максимумов, проекты в сфере ТЭК становятся потенциально выгодными для инвесторов. За государством остаётся создание налоговых стимулов и участие в создании инфраструктуры.

**– Самая, наверное, актуальная тема сегодня – это меры по импортозамещению. А ведь доля импорта в ТЭК традиционно была весьма значительной.**

– Здесь, пожалуй, ключевое слово «была». Импортозамещением мы занимаемся не первый год, с 2014 года мы многое сделали для снижения зависимости отраслей ТЭК от иностранных технологий, материалов и комплектующих. Осваивалась разработка новых видов импортозамещающего оборудования, развивалось производство необходимых катализаторов для российских нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий.

Сегодня мы продолжаем эту работу. Так, ПАО «Газпром нефть» совместно с отечественными компаниями реализует проект разработки, производства и испытания оборудования и технологических мобильных комплексов для уве-

личения добычи трудноизвлекаемых запасов нефти. В 2021 году уровень локализации флота гидравлического разрыва пласта составил 80%. Это сложный и трудоёмкий процесс, который потребовал создания специальной методики, формирования отдельной программы, вовлечения большого количества специалистов – 1 тыс. предприятий.

Также в прошлом году «ЛУКОЙЛ» одним из первых в России внедрил отечественный комплекс заканчивания горизонтальных скважин. Новое импортозамещающее оборудование будет использоваться на объектах компании и позволит приступить к промышленному освоению запасов, разработка которых была затруднена из-за отсутствия отечественных аналогов.

Ведётся работа и по перспективному развитию морской добычи углеводородов. При участии и контроле «Газпрома» отечественными конструкторами был успешно разработан подводный добычный комплекс, который будет испытан на Южно-Кирином месторождении «Газпрома» в Охотском море с учётом графика освоения месторождения. «Газпром» также проведена большая работа в части импортозамещения компрессорного оборудования, труб различного диаметра, газовых распределительных щитков и прочих важных позиций.

Отдельно важно отметить, что энергокомпании при проведении ремонта геноборудования иностранного производства могут столкнуться с последствиями санкционного давления недружественных стран.

Для того чтобы снизить риски, предлагается минимизировать включение ряда энергообъектов с импортным оборудованием, то есть снизить приоритет отбора и сохранить эти объекты в холодном резерве. Но это не значит, что полностью исключается их использование в работе – при необходимости они будут включены и задействованы. Такую конструкцию мы внедряем и планируем, что она будет действовать два года.

При этом подходе нельзя говорить о сохранении полной оплаты мощности объектов генерации: для объектов, участие которых в работе было ограничено, снижение оплаты мощности может составить до 10%.

Министерство начало реализацию подхода по дифференциации оплаты мощности в зависимости от востребованности оборудования. Сейчас ряд поставщиков подаёт заявки, сигнализирующие об их нежелании включаться. Для таких случаев мы также будем снижать оплату мощности.

Также хочу напомнить, что проводится большая работа по разработке отечественных газовых турбин средней и большой мощности.

**– Новые вызовы и следующие за ними изменения нуждаются в новых экономических инструментах, в том числе в энергетике.**

– Да, и в качестве основных направлений госполитики в сфере электроэнергетики, например, можно обозначить движение в сторону потребителя через совершенствование механизмов рынка. Например, на оптовом рынке уже отменён так называемый «механизм 1,5 Руст».

Обеспечено развитие систем агрегаторов спроса. На сегодняшний день проект с агрегаторами спроса признан успешным, он показал заинтересованность потребителей.

Завершается совершенствование системы перспективного развития электроэнергетики за счёт централизации функционала по планированию развития энергосистем, в том числе изолированных, на базе Системного оператора, что кардинально повысит качество планирования и оптимизации состава технических решений.



**– Топливо-энергетический комплекс – это более 2,5 млн сотрудников, свыше ста миллионов потребителей, а также большое количество компаний и предприятий. Какие меры принимаются для поддержания экономической и социальной стабильности?**

– Для поддержания работы системообразующих предприятий ТЭК в текущих экономических условиях предусматриваются льготные кредиты. Такие кредиты смогут получить компании, которые занимаются производством нефтепродуктов, а также предоставляют услуги в области добычи нефти и газа. При необходимости эта мера может быть распространена и на другие направления отечественной энергетики.

В качестве меры поддержки потребителей предусматривается также возможность снижать штрафы для населения и промышленных потребителей газа и электроэнергии за просрочку оплаты энергоресурсов. Речь идёт о снижении величины «привязанных» к ключевой ставке ЦБ пеней для потребителей коммунальных ресурсов. Это позволит избежать скачкообразного роста пеней и сохранить стабильные условия работы производителей и потребителей.

Кроме того, у энергокомпаний появилась возможность сдвигать сроки ввода объектов в рамках программы модернизации ТЭС и ДПМ ВИЭ без штрафов. Этим правом могут воспользоваться инвесторы, обратившись в «Совет рынка», что позволит обеспечить достройку объектов.

Работаем и над изменением сроков проведения конкурсных отборов строительства электростанций на оптовом и розничном рынках на 2023 год.

**– Что будет с ESG-повесткой, продолжится ли развитие экологических инициатив или сейчас не до этого?**

– ESG-повестка в России продолжает развиваться. Да, безусловно, приходится уделять внимание другим важным аспектам топливно-энергетического комплекса, но при этом проблемы изменения климата продолжают оставаться в центре внимания.

Кстати, развитие современных технологий для противодействия изменению климата является одной из важнейших задач научно-технического развития ТЭК России и снижения зависимости от импорта зарубежных технологий.

Хочу отметить, что российскую энергетику уже сейчас отличают высокая диверсификация потребления топлива и высокая доля экологически чистых источников энергии. В энергетическом балансе 40,4% выработки электроэнергии – это чистая электрогенерация (гидро, атом и ВИЭ), 40,2% – природный газ, а на использование угля приходится лишь порядка 13%.

Дополнительно развитию возобновляемой энергетики будет способствовать система низкоуглеродной сертификации источников электроэнергии. «Зелёные» производители смогут с помощью таких сертификатов подтверждать, что их продукция соответствует высоким экологическим стандартам.

Есть много примеров из разных сегментов ТЭК по апробации и внедрению технологий и регуляторики, направленных на снижение влияния ТЭК на окружающую среду и повышающих эффективность. Так, например, в 2021 году на базе Дальневосточного федерального университета подготовлен пилотный проект по переработке золошлаковых отходов на Сахалине. Там же запущен эксперимент по углеродной нейтральности, который позволит сформировать собственную национальную систему торговли выбросами. Помимо этого, готовится к запуску несколько законопроектов в области устойчивого развития.

В целом в рамках мирового энергоперехода перед Россией открываются многочисленные возможности, причём в рамках как развития традиционной энергетики (прежде всего, газовой отрасли), так и формирования отраслей ВИЭ, водородной энергетики и повышения энергоэффективности в части модернизации электрооборудования.



**Nikolay Shulginov:**

**“Today, the fuel and energy industry of Russia is successfully coping with emerging challenges”**

The fuel and energy industry of Russia is the most important structural component of the domestic economy. The fixed assets of the fuel and energy industry make up one third of the country's production assets and 30% of the value of Russia's industrial output. The fuel and energy industry uses 10% of the products of the machine-building complex, 12% of the products of metallurgy, consumes 2/3 of pipes in the country, and provides more than half of Russia's exports and a significant amount of raw materials for the chemical industry.

In addition, the fuel and energy industry provides more than 40% of the tax revenues of the country's budget and about 30% of GDP. Thus, the stable and uninterrupted operation of the fuel and energy industry is a key factor in national economic security. We talk with the Minister of Energy of the Russian Federation Nikolay Shulginov about how to maintain the stability of the industry and at the same time meet the new realities.

*– The main slogan of the 25th St. Petersburg International Economic Forum is New World – New Opportunities. Is the Ministry of Energy ready to follow this course?*

– New opportunities can and should be found and implemented, but not to the detriment of basic needs. In fact, the entire economy depends on the operation of the fuel and energy industry, so the most important thing for us is to maintain the stability of the industry and uninterrupted supply of all consumers with the necessary energy resources. To this end, active work is underway to reform logistics and production chains, build new ones and expand existing production capacities of the fuel and energy industry. Today, the Russian fuel and energy industry is coping with emerging challenges.

Of course, the key export interests are now focus on the Asia-Pacific countries, but this did not happen today, the policy of reorienting the export of Russian energy resources to the east has been implemented for a long time.

In the gas market, deliveries to Asia will increase through both pipeline gas and LNG. Russia will continue to promote the expansion of the use of natural gas in the global context, including in the form of LNG, as the cleanest fossil fuel, a reliable

and affordable source of energy that can ensure the stable operation of energy systems during the transition period of global energy transformation. I would like to note that Russia's overall potential in the LNG market may reach 100-120 million tons. The economic indicators of Russian LNG projects are among the most competitive in the world due to low production costs and a relatively short logistical link to the main sales markets.

Another very important task is to use the potential of the Northern Sea Route. And, most likely, the main source of growth in the cargo turnover of the Northern Sea Route in the medium term will be oil and gas cargoes.

It is necessary to pay sufficient attention to the development of deep processing of oil and gas. Regardless of the external situation, it is necessary to ensure a sufficient supply of petroleum products on the domestic market, at affordable prices.

Also, speaking of promising projects, it is worth paying attention to the possibility of creating a new export infrastructure in the ports of Murmansk and Indiga. It is possible that its capacities can be used for transshipment of LNG, especially given the proximity of the Yamal Peninsula. Namely, the LNG potential is concentrated there. This will significantly diversify gas supplies to the world market.

*– Who will invest in these projects – the state or business?*

– In the foreseeable future, financing of Russian energy projects will be based both on domestic sources and on cooperation with all foreign companies that are ready for this.

And, since project financing loans are issued against future cash flow, and world energy prices are kept near historical highs, fuel and energy projects become potentially profitable for investors. It remains for the state to create tax incentives and participate in the creation of infrastructure.

*– Perhaps the most pressing topic today is import substitution measures. However, the share of imports in the fuel and energy industry has traditionally been very significant.*

– Perhaps the key word here is “was”. We have been engaged in import substitution for more than a year, since 2014 we have done a lot to reduce the dependence of the fuel and energy sector on foreign technologies, materials and components. The development of new types of import-substituting equipment was mastered, the production of the necessary catalysts for Russian oil refineries and petrochemical enterprises was developed.

Today we continue this work. Thus, PJSC Gazprom Neft, together with domestic

companies, implements a project to develop, manufacture and test equipment and technological mobile complexes to increase the production of tight oil reserves. In 2021, the level of localization of the hydraulic fracturing fleet was 80%. This is a complex and time-consuming process that required the creation of a special methodology, the formation of a separate program, and the involvement of a large number of specialists – 1000 enterprises.

In addition, last year, Lukoil was one of the first in Russia to introduce a domestic horizontal well completion complex. The new import-substituting equipment will be used at the company's facilities and will allow the industrial development of reserves, the development of which was hindered due to the lack of domestic analogues.

Work on the prospective development of offshore hydrocarbon production is also underway. With the participation and control of Gazprom, domestic designers have successfully developed an underwater production complex, which will be tested at Gazprom's Yuzhno-Kirinskoye field in the Sea of Okhotsk, taking into account the field development schedule. Gazprom has also done a lot of work in terms of import substitution of compressor equipment, pipes of various diameters, gas switchboards and other important items.

It is important to note that energy companies, when carrying out repairs of foreign-made equipment, may face consequences of sanctions pressure from unfriendly countries.

In order to reduce risks, it is proposed to minimize the inclusion of a number of power facilities with imported equipment, that is, to reduce the selection priority and keep these facilities in a cold reserve. However, this does not mean that their use in work is completely excluded – if necessary, they will be included and used. We are implementing this design and plan that it will operate for 2 years.

With this approach, it is impossible to talk about maintaining the full payment for the capacity of generation facilities – for facilities whose participation in the work was limited, the reduction in capacity payment can be up to 10%.

The Ministry has begun implementing an approach to differentiate payment for capacity depending on the demand for equipment. Now a number of suppliers are submitting bids signaling their reluctance to get involved. For such cases, we will also reduce the power payment.

I also want to remind you that a lot of work is being done to develop domestic gas turbines of medium and high power.

**– New challenges and subsequent changes require new economic instruments, including in the energy sector.**

– Yes, and as the main directions of state policy in the electric power industry, for

example, we can designate a movement towards the consumer through the improvement of market mechanisms. For example, the so-called “1.5 Rust mechanism” has already been canceled on the wholesale market.

The development of demand aggregators has been ensured. To date, the project with demand aggregators has been recognized as successful, it has shown the interest of consumers.



The improvement of the system of prospective development of the electric power industry is being completed by centralizing the functionality for planning the development of power systems, including isolated ones, on the basis of the System Operator, which will radically improve the quality of planning and optimization of the composition of technical solutions.

**– The fuel and energy industry is more than 2.5 million employees, more than one hundred million consumers, as well as a large number of companies and enterprises. What measures do you take to maintain economic and social stability?**

– They provide preferential loans to support the work of the backbone enterprises of the fuel and energy industry in the current economic conditions. Such loans will be available to companies engaged in the production of petroleum products, as well as providing services in the field of oil and gas production. If necessary, this measure can be extended to other areas of domestic energy.

As a consumer support measure, it is envisaged to reduce fines for the population and industrial consumers of gas and electricity for late payment of energy resources. We are talking about reducing the amount of fines “tied” to the key rate of the Central Bank for consumers of communal resources. This will help to avoid an abrupt increase in penalties and maintain stable working conditions for producers and consumers.

In addition, energy companies have the opportunity to shift the deadlines for the commissioning of facilities within the framework of the modernization program for thermal power plants and PDA RES without penalties. Investors can use this right by contacting the Market Council, which will ensure the completion of facilities.

We are also working on changing the deadlines for competitive selection for the construction of power plants in the wholesale and retail markets for 2023.

**– What will happen to the ESG agenda, will the development of environmental initiatives continue, or is this not up to now?**

– The ESG agenda in Russia continues to evolve. Yes, of course, we have to pay attention to other important aspects of the fuel and energy industry, but at the same time, the problems of climate change continue to be in the spotlight.

By the way, the development of modern technologies to counteract climate change is one of the most important tasks of the scientific and technological development of the Russian fuel and energy industry and reducing dependence on foreign technology imports.

I would like to note that a high diversification of fuel consumption and a high proportion of environmentally friendly energy sources already distinguish the Russian energy sector. In the energy balance, 40.4% of electricity generation is pure power generation (hydro, atom and RES), 40.2% is natural gas, and about 13% is for the use of coal.

In addition, the development of renewable energy will be facilitated by a system of low-carbon certification of electricity sources. Green producers will be able to use such certificates to confirm that their products meet high environmental standards.

There are many examples from different segments of the fuel and energy industry on the testing and implementation of technologies and regulations aimed at reducing the impact of the fuel and energy complex on the environment and increasing efficiency. For example, in 2021, a pilot project for the processing of ash and slag waste on Sakhalin was prepared on the basis of the Far Eastern Federal University. They also launched an experiment on carbon neutrality there, which will allow the formation of its own national emissions trading system. In addition, several sustainable development bills are being prepared for launch.

In general, within the framework of the global energy transition, numerous opportunities open up for Russia, both within the framework of the development of traditional energy (primarily the gas industry), and the formation of renewable energy industries, hydrogen energy and energy efficiency in terms of modernizing electrical equipment.

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПМЭФ

Российская экономика в 2022 году столкнулась с колоссальными вызовами, требующими от неё скорейшей адаптации всех процессов к новой реальности. Сейчас открывается большое «окно возможностей» для производителей отечественных товаров и услуг, готовых в сжатые сроки заменить импортные аналоги.

В то же время разрушаются сложившиеся цепочки поставок, ограничивается доступ к зарубежным инвестициям и технологиям. Для этого необходима совместная эффективная работа государства и бизнеса.

Как отмечает советник Президента Российской Федерации, ответственный

секретарь оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков: «Мир изменился кардинально, и наша задача – увидеть и реализовать новые возможности. Для этого крайне важно всем здоровым силам общества объединить усилия. Новый мир, новые вызовы, новые перспективы. Решения по результатам обсуждений и согласований на форуме дадут возможность бизнесу и власти реализовать их максимально эффективно, укрепить и усилить цели национального развития. Как никогда важно укреплять деловое партнёрство через активизацию связей между представителями различных



отраслей бизнеса и вести продуктивный диалог по вопросам улучшения делового климата в России. Уверен, площадка ПМЭФ откроет новые возможности и векторы взаимодействия».

По материалам <https://bigasia.ru>

## РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА ОБЛАДАЕТ БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ



По мнению министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова, самыми развивающимися сферами импортозамещения будут сельское хозяйство, машиностроение и парфюмерия. Что касается последней отрасли, глава Мин-

промторга ожидает трёхкратный рост производства парфюмерии и косметики.

По словам министра, Россия активно начала программу по импортозамещению в условиях санкционной политики западных государств ещё в 2014 году и сейчас продолжает наращивать темпы производства в разных отраслях.

«С развалом Советского Союза и уходом плановой экономики, где каждый знал о существовании каждого, 90-е годы всю эту картину рассыпали. И сегодня мы сшиваем всё заново. Мы с 2014 года начали формировать государственно-информационную систему промышленности. Это информационная площадка, созданная для участников интеграции рынка», – комментирует Денис Мантуров.

«Моя задача и задача моих коллег – создать комфортные условия и быть модераторами. Если первый этап – это им-

портозамещение готовой продукции, то сегодня мы перешли на следующий этап – импортозамещение компонентов, агрегатов, сырья и материалов. На этом этапе мы должны более детально перейти на работу со всеми компонентами, которые завязаны в программе импортозамещения», – считает министр.

По его мнению, сегодня Россия добилась ряда успехов: раньше куда меньше отечественных продуктов находилось на полках магазинов, а сейчас «мы сами можем поставлять товары в другие страны».

Высокими достижениями также можно считать рост в сельхозмашиностроении и машиностроении в нефтегазовой отрасли. Причём во втором случае, отмечает глава Минпромторга, за этот рост можно благодарить Запад, ведь именно ограничения стали поводом для импортозамещения в этой сфере.

По материалам <https://rent.ru>

## РОССИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОТКРЫТА ДЛЯ ВЗАИМОВЫГОДНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Министр финансов РФ Антон Силуанов обсудил с представителями Ассоциации европейского бизнеса текущую экономическую ситуацию, а также ряд налоговых и таможенных вопросов и поддержку инвестиций.

По словам министра, Россия нацелена сохранить сотрудничество с зарубежными организациями: «Мы устойчиво интегрированы в глобальные производственные процессы, настроены и дальше работать с международными компаниями, создавая благоприятные условия для ведения и развития бизнеса. Россия остаётся страной, открытой для взаимовыгодного междуна-



родного сотрудничества, это подчёркивается на всех площадках».

Также, по его словам, Правительство РФ продолжает принимать меры для стабилизации ситуации в финансово-экономиче-

ской системе страны. Обеспечивается поддержка системообразующих предприятий и малого бизнеса, предусмотрена отраслевая и финансовая помощь.

Параллельно решаются вопросы структурной перестройки российской экономики на перспективу. В том числе это касается либерализации условий ведения бизнеса в стране.

«Сформированный ранее уровень экономической устойчивости и проведение благоприятной экономической политики сейчас – всё это позволит справиться с санкционным давлением и обеспечить развитие страны», – отмечает глава Минфина.

По материалам <https://minfin.gov.ru>

## NEW OPPORTUNITIES AT THE ST. PETERSBURG INTERNATIONAL ECONOMIC FORUM (SPIEF)

The Russian economy in 2022 faces enormous challenges that require it to adapt all processes to the new reality as quickly as possible. A large window of opportunity is now opening for producers of domestic goods and services ready to replace their imported counterparts in a short period of time.

At the same time existing supply chains are being destroyed, and access to foreign investments and technologies is being restricted. This requires joint effective work of the state and business.

As Anton Kobyakov, advisor to the President of the Russian Federation and



executive secretary of the SPIEF organizing committee, notes: “The world has changed fundamentally and our task is to see and realize new opportunities. For this it is extremely important for all the healthy forces

in society to unite their efforts. A new world, new challenges, new prospects. Resolutions on the results of discussions and agreements at the Forum will give business and authorities an opportunity to implement them in the most effective way, to strengthen and reinforce goals of national development. It is more important than ever to strengthen business partnerships through the activation of connections between representatives of various business sectors and to conduct a productive dialogue on improving the business climate in Russia. I am sure that the SPIEF platform will open new opportunities and vectors of interaction.

## RUSSIAN ECONOMY HAS A GREAT POTENTIAL FOR IMPORT SUBSTITUTION



According to the Minister of Industry and Trade of the Russian Federation Denis Manturov the most developing spheres of import substitution will be agriculture, machine building and perfumery. As for the latter industry, the head of the Ministry of Industry and Trade expects a threefold increase in the production of perfumes and cosmetics.

According to the minister, Russia actively began an import substitution program in the context of the sanctions policy of Western states back in 2014 and now continues to increase the rate of production in various industries.

“With the collapse of the Soviet Union and the departure of the planned economy, where everyone knew everyone existed, the 90s scattered this whole picture. And today we’re stitching it all back together. Since 2014, we began to form the state information system of the industry. This is an information platform created for market integration participants,” comments Denis Manturov.

“My task and the task of my colleagues is to create comfortable conditions and be moderators. If the first stage is import substitution of finished products, then today

we have moved on to the next stage – import substitution of components, units, raw materials and materials. At this stage we must move in more detail to work with all the components that are tied to the import substitution program,” – said the minister.

According to him, today Russia has achieved a number of successes – before there were fewer domestic products on store shelves, and now “we can supply goods to other countries ourselves.

The growth in agricultural engineering and machine building in the oil and gas industry can also be considered high achievements. And in the second case, says the head of the Ministry of Industry and Trade, for this growth we can thank the West, because it was the restrictions that caused import substitution in this area.

## RUSSIA IS STILL OPEN FOR MUTUALLY BENEFICIAL INTERNATIONAL COOPERATION

Minister of Finance Anton Siluanov discussed with representatives of the Association of European Business the current economic situation, as well as a number of tax and customs issues and investment support.

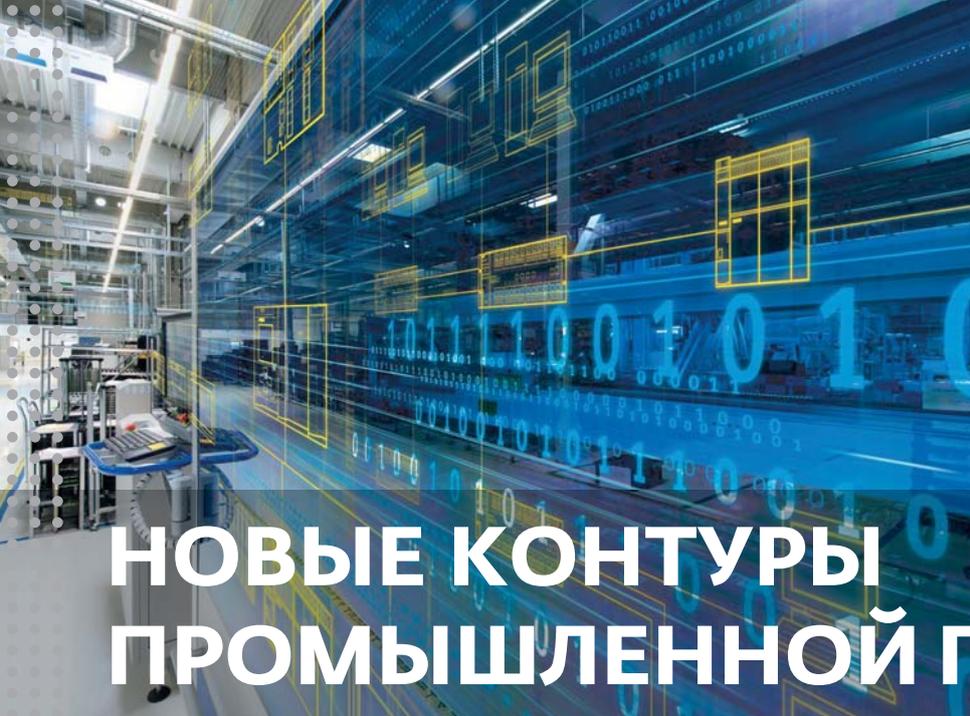
According to the minister, Russia is determined to maintain cooperation with foreign organizations: “We are steadily integrated into global production processes, determined to continue working with international companies, creating favorable conditions for the conduct and development of business: Russia remains a country open to mutually beneficial international cooperation, it is emphasized at all platforms”.

He also said that the Russian government continues to take measures to stabilize the situation in the country’s financial and economic system. The backbone enterprises and small business are supported; sectoral and financial assistance is provided.

At the same time the issues of restructuring the Russian economy for the future are being solved. This includes the liberalization of conditions for doing business in the country.

“The previously formed level of economic stability and conducting a prudent economic policy now – all this will allow to cope with the sanctions pressure and ensure the development of the country”, – said the head of the Ministry of Finance.





# НОВЫЕ КОНТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

**Т**ак называется аналитический доклад НИУ ВШЭ, посвящённый описанию текущих мировых трендов промышленной политики и перспективам развития промышленности России с учётом данных трендов. Аналитики Фонда Росконгресс выделили основные тезисы данного исследования.

Мировое производство товаров и услуг находится под влиянием широкого спектра экономических и социальных факторов, включая изменения в обеспеченности природными ресурсами, структурные сдвиги на глобальных и национальных рынках труда, капитала, а также технологические изменения.

Авторы доклада выделяют шесть трендов, оказывающих существенное влияние на глобальное производство. Большинство из них сформировалось ещё в 2010-х гг. и усилилось под влиянием кризиса, вызванного пандемией COVID-19:

1. Перераспределение экономического потенциала между макрорегионами, рост конкуренции на глобальных рынках.

2. Распространение Четвёртой промышленной революции, появление подрывных технологий и ускорение технологического обновления.

3. Повышение роли малого и среднего предпринимательства как драйвера структурных изменений и экономического роста.

4. Расширение и усложнение роли глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) в мировом производстве.

5. Распространение гиг-экономики и глобализация борьбы за таланты.

6. Усиление глобальных вызовов устойчивого развития, в частности нарастание экологических проблем, социального неравенства и последствий социальной исключённости отдельных групп населения.

Сдвиги в глобальном производстве в средне- и долгосрочной перспективе будут определять запрос на значимые изменения в промышленной политике на глобальном и национальном (в том числе российском) уровнях.

Среди таких сдвигов авторы доклада выделяют следующие: произойдёт пересмотр целей промышленной политики – рост общественных и экологических вызовов неизбежно определит выход на первый план вопросов технологических изменений и устойчивого развития. Будут пересмотрены геополитические приори-



## РОСКОНГРЕСС

тетей для целей промышленной политики: продолжающаяся фрагментация глобальной торговой системы и расширение роли глубоких региональных интеграционных блоков приведут к пересмотру состава участников и направлений интеграции в глобальных и региональных соглашениях. Это будет также влиять на пересмотр промышленной политики в странах, не включённых в эти соглашения. Кроме того, границы промышленной политики выйдут за пределы традиционных для неё производственных отраслей. Трансформация производственных цепочек, рост запросов на кастомизацию, цифровизацию, сервисизацию определяют необходимость учёта в промышленной политике горизонтальных и вертикальных связей производств с другими секторами в экономике.

Продолжит расширяться предмет промышленной политики: уже сейчас отмечается размывание границ между промышленной, конкурентной и торговой политикой и их сращивание в структурную политику. В будущем на фоне процессов урбанизации ожидается сближение промышленной и региональной политики по двум направлениям: на экономически уязвимых территориях и, напротив, в динамично растущих агломерациях.

Будет продолжаться и трансформация традиционного вертикально ориентированного подхода промышленной политики за счёт дальнейшего распространения сквозных технологий Индустрии 4.0, а также необходимости пересмотра стратегических приоритетов и перераспределения направлений поддержки, в том числе с пересмотром набора растущих и угасающих отраслей.

Управленческие решения по развитию российской экономики должны быть дифференцированы по отраслевому признаку, учитывая специфику каждой из них.

В отдельных отраслях, где есть реальный потенциал создания уникальных российских технологических решений, может быть рационален временный выход из глобальных цепочек, но с обязательной ориентацией на будущее (через несколько лет) включение в них на более выгодных стадиях. Такой подход предполагает интенсивное развитие российской прорывной научно-технологической базы для обеспечения в будущем конкурентоспособности по новым свойствам. При этом исключительно важны разумная конкуренция в разработке технологических решений, повышенное внимание к реализации трансляционных исследований, а также поддержка создания и деятельности технологических стартапов и их включение в цепочки создания стоимости.

В ряде секторов, прежде всего общественного характера (связь, медицина, дорожное строительство), можно рассмотреть потенциал перехода на более сложный технологический уровень, возможно, минуя определённые стадии. Здесь особенно важным является преодоление сложившихся неэффективных локальных равновесий. Возможными инструментами могли бы стать обязательные технические требования, задающие технологическую модернизацию на долгосрочную перспективу. Определение таких требований задавало бы качественную рамку ключевых параметров для секторов, при этом её достижение могло бы реализовываться с применением разных технологических решений.



# NEW CONTOURS OF INDUSTRIAL POLICY

**T**his is the title of the analytical report of the National Research University Higher School of Economics, dedicated to the description of current global trends in industrial policy and the prospects for the development of industry in Russia in view of these trends. The analysts of the Roscongress Foundation have highlighted the main theses of this research.

Global production of goods and services is influenced by a wide range of economic and social factors, including changes in the availability of natural resources, structural shifts in global and national labor and capital markets, and technological changes.

The report identifies six trends that have a significant impact on global production, most of which were formed in the 2010s and have intensified under the influence of the crisis caused by the COVID-19 pandemic. 1. Redistribution of economic potential between macro-regions and increased competition in global markets. 2. The spread of the Fourth Industrial Revolution, the emergence of disruptive technologies and the acceleration of technological renewal. 3. Increase in the role of small and medium entrepreneurship as a driver of structural changes and economic growth. 4. Expansion and complication of the role of global value chains (GVC) in global production. 5. Proliferation of the gig economy and globalization of the competition for talent. 6. Increasing global challenges to sustainable development, including growing environmental problems, social inequalities and the consequences of social exclusion of certain groups of people.

Shifts in global production in the medium and long term will determine the demand for significant changes in industrial policy at the global and national (including Russian) levels.

Among such shifts the authors of the report single out the following: there will be a revision of the goals of industrial policy – the growth of social

and environmental challenges will inevitably determine the outburst of issues of technological change and sustainable development. Geopolitical priorities for industrial policy goals will be reconsidered – the continuing fragmentation of the global trading system and the expanding role of deep regional integration blocks will lead to a revision of the composition of participants and areas of integration in global and regional agreements. This will also affect the revision of industrial policies in countries not included in these agreements. In addition, the boundaries of industrial policy will go beyond its traditional production sectors – the transformation of production chains, growing demands for customization, digitalization and servicization will determine the need to take into account in industrial policy horizontal and vertical links of production with other sectors in the economy.

The subject of industrial policy will continue to expand – the boundaries between industrial, competition and trade policies are already being blurred and merged into a structural policy. In the future, against the background of urbanization processes, industrial and regional policies are also expected to converge in two directions – in economically decaying territories and, on the contrary, in dynamically growing agglomerations.

The transformation of the traditional vertically oriented approach of industrial policy will also continue – through the further spread of end-to-end technologies of Industry 4.0, as well as the need to revise strategic priorities and reallocate areas of support,

including with a revision of the set of growing and declining industries.

Managerial decisions on the development of the Russian economy should be differentiated by industry, taking into account the specifics of each industry.

In certain industries, where there is a real potential for creating unique Russian technological solutions, a temporary withdrawal from global chains may be reasonable, but with an obligatory focus on the future (in a few years) inclusion in them at more profitable stages. Such approach assumes intensive development of the Russian breakthrough scientific and technological base to ensure future competitiveness by new properties. At that, reasonable competition in development of technological solutions, increased attention to implementation of translational research, as well as support of creation and activity of technological startups and their inclusion in value chains are extremely important.

In a number of sectors, above all those of a public nature (communications, medicine, road construction), it seems possible to consider the potential to move to a more sophisticated technological level, possibly bypassing certain stages. Here it is especially important to overcome the current inefficient local equilibria. Possible tools could be mandatory technical requirements that set technological modernization for the long term. The definition of such requirements would set a qualitative framework of key parameters for sectors, which could be achieved by applying different technological solutions.



## ЭДУАРД ДАВЫДОВ: «ХЛОРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ОСНОВА ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ОГРОМНОГО ПЛАСТА ПРОДУКЦИИ»

**Б**изнес-ситуацию, возникшую после начала специальной военной операции России на Донбассе, многие эксперты уже назвали «экономикой 2.0» или «новой экономической реальностью». Как чувствует себя одно из ведущих предприятий российского химического комплекса? Как меняются планы и переориентируется сотрудничество? Об этом и многом другом – в интервью генерального директора Башкирской содовой компании Эдуарда Давыдова.

**– Эдуард Маликович, очередной пакет санкций ЕС содержит запрет на поставки в Россию десятков наименований химической продукции. Насколько серьезно это отражается сегодня на отрасли и смежных секторах экономики?**

– Буквально на днях видел прогноз Института Банка Финляндии о том, что при полном прекращении поставок из западных стран, потери российского химпрома могут составить 20–30%. Думаю, это близко к реальности, учитывая, что по ряду продуктов особенно малотоннажной химии мы еще недавно на 60–100% зависели от импорта. Понятно, что полностью перекрыть поставки в России Западу не удастся. Восточные компании по ряду позиций нам помогают

восполнять необходимые компоненты, используемые в тех или иных технологиях. Однако это не значит, что мы должны сидеть сложа руки. Все последние годы мы говорили: необходимы действенные меры для достижения химического суверенитета, который не менее важен, чем продовольственная безопасность!

**– Ну, слова – это одно, а конкретные дела – другое. Что реально делалось, в частности, Вашей компанией в сфере импортозамещения?**

– Приведу простой пример. При производстве определенных композитов используются армирующие материалы, в т.ч. пара-aramиды, которые идут на производство

продукции для оборонного комплекса, высокопрочных и ответственных изделий. Сегодня для производства арамидов используется производимый Башкирской содовой компанией терефталоилхлорид (ТФХ). В свое время мы поставили установку на 35 тонн в год, затем, за счет внедрения собственных разработок, увеличили мощность до 360 тонн в год. Таким образом, мы полностью заместили импорт продукции ведущего мирового производителя – Дюпон, превзойдя его продукцию и по цене, и по качеству.

Другой пример – мы несколько лет занимаемся вопросом внедрения на нашем предприятии производства диоксида титана. Это важный компонент краски,

который обеспечивает укрывистость – способность пигмента перекрывать цвет поверхности. Между тем, по итогам 2021 года более 70% этого соединения импортировалось в Россию из США и ЕС. Дело в том, что у нас не было подходящего сырья – титан-циркониевых песков. Мы нашли подходящее сырье в Казахстане, заключили с предприятием договор, приступили к реализации «дорожной карты» проекта. Первичное разделение с получением концентрата ильменита и цирконита будет осуществляться на обогатительной фабрике в Казахстане. Сам ильменит будем перерабатывать на территории нашего предприятия. Это сложное, многоступенчатое производство – сначала сырье плавят, потом – хлорируют, далее окисляют чистым кислородом и производят обработку диоксида титана до пигментного качества. По сути, начата работа по созданию титанового кластера в российской экономике. Могу сказать, что наша инициатива получила поддержку на уровне правительства России. Более того, наработанные нами технологии позволили оказать поддержку единственному в России заводу по производству диоксида титана – «Крымскому титану». Благодаря этому предприятие возобновило работу, производители лакокрасочных материалов, представители автопрома вздохнули с облегчением. Так что это тоже наш вклад в импортозамещение и развитие химии высоких переделов.

– **Сегодня многие склонны считать, что разрыв логистических цепочек и экономических связей – это надолго.**

#### **Как в этой ситуации решать вопрос импортозамещения?**

– Я убежден, что на беспрецедентное давление извне последует ответ в виде консолидации промышленности внутри России. Собственно, уже сегодня мы видим, как начинают создаваться целые новые кластеры в том числе и в химической отрасли. Чтобы было понятно: кластер – это сосредоточение на относительно небольшой в географическом плане площадке взаимосвязанных предприятий. Это такая концентрация всех сил в точке, необходимой для решения поставленной задачи. Идея в том, что все предприятия могут пользоваться общей современной инфраструктурой, поэтому идет экономия. Кроме того, снижаются логистические издержки. Но главное – предприятия могут обмениваться технологиями и лучшими бизнес-практиками. В общем, кластер обеспечивает кооперацию, но не устраняет конкуренцию.

– **С создания каких кластеров, по вашему мнению, надо начинать, чтобы как можно быстрее нормализовать ситуацию и в химической отрасли, и в экономике в целом?**

– На мой взгляд, ключевой является хлорная промышленность. Просто потому, что это основа для импортозамещения огромного спектра химической продукции. Потребителями здесь являются химпром и машиностроение, нефтедобывающая и электронная промышленность, металлургия и фармацевтика. Объемы производства каустической соды, хлора

и хлорорганических продуктов – это важный маркер развития промышленности и состояния экономики страны, поскольку инфраструктура хлорорганического синтеза тесно переплетена с другими отраслями промышленности.

В условиях санкционного давления многие проблемы можно решить с помощью именно хлорных технологий. И здесь БСК по праву становится базой для импортозамещения. Наше предприятие изначально строилось для выпуска хлорсодержащей продукции. За годы работы накоплен уникальный опыт производства широкого спектра как хлорсодержащей продукции, так и продуктов дальнейших переделов, в том числе эпихлоргидрин, различные ингибиторы, специальные марки эпоксидных смол и многое другое.

– **Чтобы было понятно людям, которые учили химию много лет назад в школе, можете рассказать, где используется, например, эпихлоргидрин? И почему это так важно?**

– Эпихлоргидрин является основой для производства эпоксидных смол и всевозможных стеклопластиков. Это действительно крайне важно, поскольку сегодня доля импорта эпоксидных смол близка к 100%. А используются они крайне широко – от лакокрасочных и до специализированных композитных материалов, которые идут на производство продукции для оборонного комплекса. Строительство производства эпихлоргидрина предопределяет и целесообразность выпуска перхлорэтилена, производимого из отходов первого

## СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОДУКТОВ ХЛОРОРГАНИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ

### ХЛОРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



#### ХЛОРСОДЕРЖАЩИЕ МОНОМЕРЫ

Винилхлорид  
Винилиденхлорид  
Хлоропрен  
Эпихлоргидрин

#### ХЛОРПРОИЗВОДНЫЕ АРОМАТИЧЕСКИХ СОЕДИНЕНИЙ И КАРБОНОВЫХ КИСЛОТ

### НЕФТЕХИМИЯ



ТРИХЛОРЭТИЛЕН  
ПЕРХЛОРЭТИЛЕН

ХЛОРМЕТАНЫ  
Метилхлорид  
Метиленхлорид  
Хлороформ

ДИХЛОРЭТАН  
ХЛОРИСТЫЙ  
ЭТИЛ  
ХЛОРИСТЫЙ  
АЛЛИЛ



производства. Это ещё один продукт, который очень востребован в РФ, но пока полностью импортируется из-за границы. В частности, перхлорэтилен используется как средство для химчистки одежды. БСК занимается проработкой вопроса такого производства, поэтому у компании есть собственные разработки и опыт в этом направлении, что позволит закрыть все потребности РФ в этом продукте.

**– А вашей компании хватает сырья и производственных мощностей, чтобы удовлетворить потребности всей страны?**

– Что касается сырья, то предполагается использовать рассолопромысел Яр-Бишкадакского и недавно разведанного Карайгановского месторождений. Их запасов хватит надолго. Что касается производственных мощностей, то сердце любого хлорного производства – это электролиз. Сейчас идет переход компании на мембранный электролиз. На первом этапе мощность производства составит 240 тыс. тонн в год по хлору, что позволит полностью обеспечить существующие потребности. На втором этапе планируется ввести мощности еще на 120 тыс. тонн в год по хлору для обеспечения перспективных

хлоропотребляющих производств. Стоит добавить, что мембранный электролиз – это наилучшая доступная технология на сегодняшний день, которая позволяет существенно снизить энергопотребление, а значит, повысить эффективность.

**– Раз уж зашел разговор о технологиях... Запад и раньше не горел желанием передавать нам современные технологии, а сегодня, кажется, введен прямой запрет. Не получится ли так, что мы будем выпускать продукцию по устаревшим технологиям?**

– Что касается нашей компании, то у нас немало примеров успешного трансфера технологий. В частности, на производстве суспензионного ПВХ мы внедрили суперсовременную технологию непрерывного дозирования инициатора. Такая технология внедрена не более чем на 10 предприятиях в мире и только у нас в России. При этом непрерывное дозирование позволяет значительно повысить качество ПВХ, а его термостабильность увеличивается практически вдвое.

Планируем и дальше использовать наиболее перспективные технологические решения. Например, для выпарки каустика используем конверсионные технологии,

которые в свое время придумали для вывода в космос корабля «Буран». Это водородные технологии, в результате которых мы получаем твердую каустическую соду.

Имеется у нас собственный мощный инженерно-производственный центр. За последние 5 лет сотрудники компании оформили более 200 рацпредложений и изобретений, экономический эффект от которых превысил миллиард рублей. Представьте, благодаря нашим рационализаторам нам удалось увеличить производство ПВХ с 200 до 270 тыс. тонн!

**– То есть смекалка выручала и выручает?**

– Так было испокон веков. Креативность – это наша национальная черта. Вот в последнее время, как и остальные производители ПВХ, мы столкнулись с проблемой поставок импортных инициаторов. Их, кстати, производят на базе хлорорганической продукции. Наши специалисты предложили ряд идей на базе бесфосгенных процессов, которые позволяют получить основное сырье для инициатора полимеризации. Сейчас стоим на пороге внедрения этой технологии. Как говорили наши предки, победа будет за нами, а Россия выстоит и расцветет!

## EDUARD DAVYDOV:

# “THE CHLORINE INDUSTRY IS THE BASIS FOR THE IMPORT SUBSTITUTION OF A HUGE LAYER OF PRODUCTS”

The business situation that emerged after the start of Russia’s special military operation in Donbass has already been called “economy 2.0” or “a new economic reality” by many experts. How is one of the leading enterprises of the Russian chemical complex feeling? How are plans changing and is cooperation being refocused? About this and much more - in an interview with Eduard Davydov, General Director of the Bashkir Soda Company.



– *Eduard Malikovich, the next package of the EU sanctions includes a ban on the supply of dozens of chemical products to Russia. How seriously is it affecting the industry and related sectors of the economy today?*

– Just the other day I saw a forecast from the Bank of Finland Institute that in case the supplies from Western countries are completely cut off, the losses of the Russian chemical industry may amount to 20–30%. I think this is close to the reality, considering that for a number of products,

especially low-tonnage chemicals, we were still 60–100% dependent on imports. It is clear that the West will not be able to completely cut off Russian supplies. Eastern companies help us with a number of items to make up for the necessary components used in some or other technologies. But this does not mean we have to sit idle. For the past few years, we have been saying that we must take effective measures to achieve chemical sovereignty, which is just as important as food security!

– *Well, words are one thing, but concrete actions are another. What has your company actually done, in particular, in the area of import substitution?*

– Let me give a simple example. The production of certain composites uses reinforcing materials, including para-aramids, which are used to manufacture products for the defense industry, high-strength and critical products. Today the terephthaloyl chloride (TCL) produced by Bashkir soda company is used for aramide production. At one time,



we supplied a unit for 35 tons per year, and then, due to the introduction of our own developments, we increased the capacity to 360 tons per year. Thus, we fully replaced imports of products from the world's leading manufacturer DuPont, surpassing its products in both price and quality.

Another example – for several years we have been dealing with the issue of introducing titanium dioxide production at our enterprise. This is an important paint component that ensures hiding power – the pigment's ability to overlap the color of the surface. Meanwhile, at the end of 2021, more than 70% of this compound was imported to Russia from the U.S. and the EU. The fact is that we did not have suitable raw material – titanium-zirconium sand. We found suitable raw material in Kazakhstan, concluded a contract with the enterprise, and began implementing the “road map” of the project. Primary separation to produce concentrate of ilmenite and zirconite will be carried out at the processing plant in Kazakhstan. The ilmenite itself will be processed on the territory of our company. It is a complex, multi-stage

production – first the raw material is melted, then it is chlorinated, then it is oxidized with pure oxygen and titanium dioxide is processed to pigment grade. Essentially, the work has begun to create a titanium cluster in the Russian economy. I can say that our initiative was supported by the Russian government. What is more, the technologies we have developed helped support the only titanium dioxide plant in Russia, Crimea Titanium. Thanks to that, the enterprise resumed its work, paint manufacturers and the automotive industry breathed a sigh of relief. So it is also our contribution to import substitution and development of high-value-added chemistry.

*– Today many are inclined to believe that the breakdown of logistics chains and economic ties is a long time coming. How can the issue of import substitution be resolved in this situation?*

– I am convinced that the unprecedented pressure from the outside will be answered by the consolidation of industry within Russia. As a matter of fact, even today we can see how entire new clusters start to be created,

including those in the chemical industry. To make it clear: a cluster is the concentration on a relatively small geographical area of interconnected enterprises. It is such a concentration of all forces at the point needed to solve the problem at hand. The idea is that all the enterprises can use the common modern infrastructure, so there are savings. In addition, logistics costs are reduced. But most importantly, enterprises can exchange technologies and best business practices. In general, the cluster ensures cooperation, but does not eliminate competition.

*– What clusters do you think we should start with in order to normalize the situation in the chemical industry and the economy as a whole as quickly as possible?*

– In my opinion, the key one is the chlorine industry. Simply because it is the basis for the import substitution of a huge range of chemical products. The consumers here are the chemical industry and mechanical engineering, the oil and electronics industry, metallurgy and pharmaceuticals. The production volumes of caustic soda, chlorine and organochlorine products are an important

marker of industrial development and the state of the country's economy, since the infrastructure of organochlorine synthesis is closely intertwined with other industries.

Under sanctions pressure, many problems can be solved with the help of chlorine technology. And here BSC rightfully becomes the basis for import substitution. Our enterprise was originally built to produce chlorine-containing products. Over the years we have accumulated unique experience in manufacturing a wide range of both chlorine-containing products and products of further processing, including epichlorohydrin, various inhibitors, special brands of epoxy resins and much more.

**– To make it clear to people who studied chemistry many years ago at school, can you tell us where epichlorohydrin, for example, is used? And why is it so important?**

– Epichlorohydrin is the basis for the production of epoxy resins and all kinds of fiberglass plastics. This is really extremely important, because today the share of imported epoxy resins is close to 100%. And they are used extremely widely – from paints and to specialized composite materials, which are used for the production of defense products. Construction of epichlorohydrin production predetermines the expediency of producing perchloroethylene, produced from the wastes of the first production. This is another product that is in great demand in Russia, but is still fully imported from abroad. In particular, perchloroethylene is used as a dry-cleaning agent for clothes. BSC is working on the development of such production, so the company has its own development and experience in this area, which will cover all of Russia's needs for this product.

**– Will your company have enough raw materials and production capacity to meet the needs of the whole country?**

– As for the raw materials, it is supposed to use the brine production of Yar-Bishkadak and recently explored Karaiganovskoye deposits. Their reserves will suffice for a long time. As for production capacities, the heart of any chlorine production is electrolysis. Currently the company is switching to membrane electrolysis. At the first stage the production capacity will be 240 thousand tons of chlorine per year, which will fully meet the existing needs. In the second stage it is planned to introduce the capacity for another 120 thousand tons of chlorine per year to meet the future chlorine-consuming facilities. It's worth adding that membrane electrolysis is the best available technology today, which significantly reduces energy consumption and therefore increases efficiency.

**– Speaking of technology... even before, the West was reluctant to transfer modern**

**technology to us, and today it seems to have imposed a direct ban. Won't it turn out that we will be making products using outdated technologies?**

– As for our company, we have many examples of successful technology transfer. In particular, for PVC suspension production we implemented the ultramodern technology of continuous dosing of the initiator. No more than 10 enterprises in the world use such technology, and we have it only in Russia. In this case continuous dosing significantly improves the quality of PVC, and its thermal stability is increased almost twice.

We plan to continue using the most promising technological solutions. For example, for evaporation of caustic, we use conversion technologies that were invented in due time for launching Buran spacecraft into space. This is hydrogen technology, as a result of which we get solid caustic soda.

We have our own powerful engineering and production center. Over the last 5 years,

the company's employees have prepared over 200 rationalization proposals and inventions, the economic effect of which exceeded one billion rubles. Just imagine, thanks to our innovators we managed to increase the production of PVC from 200 to 270 thousand tons!

**– So, the ingenuity has helped and is still helping?**

– It has been like that since the dawn of time. Creativity is our national trait. Recently, like other PVC producers, we have faced a problem with the supply of imported initiators. By the way, they are produced on the basis of organochlorine products. Our specialists offered a number of ideas on the basis of phosgene-free processes, which allow obtaining basic raw materials for polymerization initiator. Now we are on the verge of implementing this technology. As our ancestors used to say, victory will be ours, and Russia will withstand and flourish!



A professional portrait of Elena Sidorenko, a woman with blonde hair, wearing a blue blazer with a white vertical stripe down the center. She is sitting on a grey sofa and looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a blurred indoor setting.

Элина  
Сидоренко:  
**«Платформа  
«ЗаБизнес.РФ» –  
ресурс  
справедливости»**

**Ц**ифровая Платформа «ЗаБизнес.РФ» начала функционировать в конце 2019 года. За 2,5 года работы проект достиг своих основных целей и состоялся как оперативный, надёжный и авторитетный ресурс, призванный улучшить инвестиционный климат в России и сформировать новые стандарты взаимодействия бизнеса и власти.

**О работе Платформы «ЗаБизнес.РФ» мы беседуем с её генеральным директором, доктором юридических наук, профессором, членом экспертного совета Администрации Президента РФ по вопросам противодействия коррупции Элиной Сидоренко.**

**– Насколько популярным за прошедшее время стал портал «ЗаБизнес.РФ», какая у него сегодня репутация?**

– Я считаю, что для такого сравнительно небольшого срока проект стал довольно известным в России. Сегодня на портале зарегистрировано несколько тысяч обращений на действия территориальных подразделений правоохранительных органов из 80 субъектов Российской Федерации. География обращений и их количество напрямую коррелируют с уровнем экономической активности регионов: Москва (428 обращений), Краснодарский край (208), Московская область (180), Санкт-Петербург (144) и Калининградская область (76).

Несмотря на то, что начало работы и становление ресурса пришлось на период пандемии, когда значительное количество компаний либо функционировало в неполную силу, либо вообще приостановило свою деятельность, нам удалось развивать платформу. Мы не теряли энтузиазма, много трудились. Благодаря тому, что нам удалось сформировать профессиональную и неравнодушную команду, мы работали и продолжаем работать в режиме 24/7, и, пожалуй, залогом успеха является абсолютная вера в правильность того, что мы делаем, а также любовь к работе.

Очень важно и то, что за период существования платформы и МВД, и Генеральная прокуратура увидели в нас важный информационный канал. Мы, по сути, стали для них проводником обратной связи. Эта коммуникация позволила им получать сведения, которые зачастую до федерального центра просто не доходили: неблагоприятные поступки, скандальные происшествия стараются «замаять на местах», не доводить до высшего этажа начальства. А Платформа «ЗаБизнес.РФ» вне систем, что даёт нам большие возможности.

Эффективность нашей коммуникации доказывают многочисленные факты применения серьёзных мер взыскания ко многим высокопоставленным полицейским и прокурорам на местах. Есть даже случаи возбуждения уголовных дел!

Помимо взаимодействия с непосредственными адресатами обращений, мы активно заявляли о себе в регионах. За прошедший год мы подписали серию со-

глашений с губернаторами, организовали и провели много конференций. Первое время мероприятия проходили как некое формальное знакомство предпринимателей с платформой и её возможностями. Но нам хотелось максимально наполнить их смыслом и пользой. И вдруг в какой-то момент, а было это в экономически весьма благополучном регионе, предприниматели поверили в нас, стали делиться своими реальными проблемами, которые мешают им спокойно жить и работать. В кулуарах участники наших конференций признавались, что это был первый в их жизни диалог с губернатором, с правоохранителями, что называется, «глаза в глаза». И что нас порадовало ещё больше: этот формат был встречен с воодушевлением и первыми лицами региона. Вот такой мы и видим свою работу, когда платформа даёт возможность открыто говорить о проблемах. Для нас это свидетельство того, что нам верят и видят в нас реальный инструмент поддержки.

**– Какие основные проблемы вы видите во взаимоотношениях бизнеса и власти, кроме недостаточной коммуникации?**

– Безусловно, низкая информированность бизнес-сообщества – отсутствие системы юридического информирования предпринимателей о тех правовых возможностях, которые у них есть. Правовой нигилизм порой зашкаливает. Я связываю это с тем, что предпринимателям не хватает знаний, образования, чтобы вести бизнес и диалог с надзорными и правоохранительными ведомствами в правильном ключе. Поэтому мы считаем повышение уровня юридической грамотности одной из важнейших функций платформы. Для этого мы организуем научные конференции, семинары, куда приглашаем ведущих учёных, юристов-практиков и предпринимателей, обсуждаем важные для бизнеса вопросы по защите его интересов. В этом году мы подготовили книгу «Преступления в сфере предпринимательской деятельности в вопросах и ответах». В ней с опорой на судебную практику мы даём ответы на вопросы о том, как можно решить ту или иную сложную ситуацию.

Ещё одна актуальная системная проблема – перевод гражданско-правовых споров в уголовно-процессуальную плоскость.

Сегодня мы понимаем, что в отдельных случаях возбуждение уголовного дела является не чем иным, как своеобразным стартом диалога между предпринимателями, которые хотят договориться по каким-то финансовым вопросам. Но такие методы никуда не годятся, и в подобных обстоятельствах я рекомендую бизнесменам незамедлительно подавать заявления на Платформу «ЗаБизнес.РФ».

**– Бизнесмен подал заявление, но насколько оперативно решится его проблема, тем более если у него крайне сложная ситуация?**

– Собственно, для таких случаев мы планируем ввести на платформе так называемую «тревожную кнопку», когда наша помощь нужна срочно. В последнее время наметилась нездоровая тенденция в регионах, особенно на Дальнем Востоке, оказывать воздействие на бизнес максимальное театральное, использовать «маски-шоу». И здесь «тревожная кнопка» необходима. Но есть очевидная проблема: регламенты работы правоохранительных органов основаны на № 59-ФЗ, он даёт ведомству для рассмотрения жалобы 30 дней. И хотя в отношении Платформы «ЗаБизнес.РФ» Генеральная прокуратура сделала исключение – наши обращения ведомство рассматривает в течение 15 дней, – заставить людей ещё больше ускориться без потери объективности и тщательного изучения материалов практически невозможно. Поэтому сейчас мы прорабатываем возможные алгоритмы такой помощи в режиме «аларм».

Но в любом случае предприниматели должны знать о том, что защита есть, главное – не молчать. Наша ключевая задача – в один клик вывести обращение предпринимателя из любой точки страны на федеральный уровень. И если в регионе бизнесмен столкнулся с невозможностью добиться защиты своих законных прав и интересов, платформа предоставит ему такую возможность, притом абсолютно бесплатно.

«ЗаБизнес.РФ» – это ресурс справедливости, независимый, неангажированный, боеспособный. Впереди у нас большая и сложная работа, но только вместе мы сможем сформировать здоровую среду, в которой поводов для жалоб будет всё меньше, а прозрачности и открытости – всё больше.



## Олег Архипов:

«Мы предлагаем полный цикл по выпуску пищевых БАД – от идеи до серийного выпуска»

**К**омпания «НПП «Лаборатория красоты и здоровья» успешно занимается производством биологически активных добавок к пище. Её миссия – максимально удовлетворить потребности заказчика путём создания и производства эффективных и безопасных продуктов.

**О текущей деятельности предприятия и приоритетах его развития мы беседуем с генеральным директором «НПП «Лаборатория красоты и здоровья» Олегом Архиповым.**

**– Когда была создана компания и как она изменилась за время своего существования?**

– Компания «НПП «Лаборатория красоты и здоровья» была основана в 2016 году. Тогда же было принято решение о размещении производства в экологической зоне южного Подмосковья, в наукограде Протвино.

На момент открытия компании численность сотрудников составляла всего четыре человека, а на сегодняшний день в нашей команде уже более 60 квалифицированных специалистов.

За неполные шесть лет в «Лаборатории красоты и здоровья» зарегистрировано свыше 500 новых разработок и заключено более 1000 сделок.

**– Благодаря чему удалось так быстро и успешно наладить производство?**

– Сработал своего рода синергетический эффект, на который мы и рассчитывали. Это использование в производстве современных инновационных технологий, наличие

собственного производственно-складского комплекса, а также, безусловно, научный потенциал наших специалистов. Плюс регулярное повышение квалификации и обучение, чтобы быть в курсе всех трендов, новых разработок и изменений нормативно-правовой базы и требований системы менеджмента безопасности пищевой продукции на рынке биологически активных добавок.

В 2019 году нами было принято решение выйти на массовый рынок контрактного производства. Это было своевременно и верно и позволило добиться новых высот. Наши партнёры занимают лидирующие позиции на маркетплейсах, они профессионально подходят к развитию отрасли и прививают своим покупателям культуру потребления БАД к пище. Таким образом, мы совместно улучшаем рынок красоты и здоровья. И за последние годы мы достигли серьёзных результатов: значительно увеличилось количество активных запросов на разработку, регистрацию и выпуск БАД к пище под торговой маркой заказчика.

**– Какие услуги вы предоставляете своим клиентам?**

– У нас сформирован полный комплекс услуг, направленный на регистрацию и производство биологически активных добавок к пище. Мы занимаемся разработкой уникальной рецептуры и подбором действующих компонентов, а также производством опытной партии. После завершения этих этапов мы готовим документацию и проводим регистрацию БАД, затем запускаем продукт в серийное производство, причём предлагаем как жидкую, так и твёрдую (капсулированную) форму производства.

Фасовка продукции осуществляется в различные упаковки по выбору заказчика: жидкая – в стеклянные и полимерные флаконы, твёрдая – в стеклянные или полимерные ёмкости либо в блистеры.

Кроме того, благодаря наличию собственных складских помещений мы предлагаем услуги по хранению товара. Для этого у нас имеется специализированное оборудование, в том числе и холодильное, а условия

хранения соответствуют всем нормативам, предъявляемым к данной продукции. Также мы помогаем осуществить транспортировку готового продукта с соблюдением всех требований аптек и маркетплейсов.

**– Повышенный спрос со стороны заказчиков диктует необходимость расширения маркетингового направления?**

– Да, и мы этим активно занимаемся. В сентябре 2021 года мы открыли офис отдела продаж в Москве. Обособленное подразделение располагается в бизнес-центре «Москва-Сити», в башне «Федерация». Для этого были созданы дополнительные рабочие места. Сегодня этим направлением занимаются наши менеджеры, специализирующиеся на услугах контрактного производства. Они всегда готовы проконсультировать, рассказать о популярных направлениях рынка БАД к пище, ответить на все возникающие вопросы. Наши специалисты в любом удобном для клиента формате проведут презентацию предприятия: онлайн, у нас в офисе или с выездом к заказчику.

**– Несмотря на успешную деятельность, вы планируете активное дальнейшее развитие?**

– Да, мы смотрим вперёд и планируем развиваться. Рынок БАД к пище в России быстрорастущий и перспективный. Сегодня мы фиксируем тенденцию: население страны стало уделять больше внимания своему здоровью, внешнему виду и здоровому образу жизни в целом. И мы справедливо полагаем, что качество выпускаемой нами продукции может и должно создать здоровую конкуренцию зарубежным брендам.

Сейчас у нас в работе несколько проектов, направленных на всестороннее развитие нашей компании. Некоторые из них мы планируем реализовать уже в текущем году.

Так, в настоящее время команда наших специалистов активно работает над выпуском качественной продукции под собственной торговой маркой. В разработке – наименования различной направленности, которые будут отвечать потребностям общества в обеспечении рационального и здорового питания, повышения уровня и качества жизни. Уверен, что наша продукция, изготовленная с соблюдением всех стандартов качества, будет востребована российским потребителем и займёт достойное место среди существующих аналогов.

Также до конца 2022 года мы планируем запуск новых производственных линий в таблетированной форме и фасовку порошка в банку, что позволит удовлетворить потребности наших заказчиков в расширении своих линеек продукции.



**«НПП «Лаборатория красоты и здоровья»:**

- более 50 000 единиц выпускаемой продукции в день;
- более 1000 заключённых сделок;
- более 500 вновь разработанных продуктов;
- более 100 проверенных партнёров.

**– А что в долгосрочной перспективе?**

– Что касается долгосрочных проектов, то они ещё более масштабны и будут способствовать не только нашему развитию, но и развитию рынка БАД к пище в целом.

Мы ориентированы как на эффективный подход к управлению деятельностью, так и на контроль всего технологического процесса производства, что гарантирует выпуск качественного и безопасного продукта.

При этом для нас очень важно не просто производить собственную продукцию, но

и формировать честные и открытые правила игры на российском рынке пищевых биологически активных добавок. Поэтому сегодня мы активно готовимся к маркировке БАД к пище с использованием системы «Честный ЗНАК». Это комплексная система обязательной маркировки для защиты прав потребителей и борьбы с оборотом некачественной продукции.

Также у нас реализуется масштабный план по расширению и развитию производства. Сейчас идёт активная стадия разработки и проектирования новой производственной площадки. К 2025 году мы планируем построить и ввести в эксплуатацию новый производственно-складской комплекс площадью более 1500 кв.

м, в котором будут расположены современные, оснащённые по последним стандартам и востребованные у заказчиков линии для производства биологически активных добавок к пище различных форм выпуска, а также упаковки и маркировки продукции, хранения сырья и готового продукта. В рамках этого проекта дополнительно создано около 150 рабочих мест.

Таким образом, мы создаём максимально высокий уровень для производства качественной и безопасной продукции, отвечающей всем требованиям международных стандартов и нацеленной на поддержание здорового образа жизни населения РФ и СНГ.

Мы всегда открыты для сотрудничества, готовы помочь как начинающим предпринимателям, так и тем, кто уже давно на этом рынке, предлагая полный цикл: от идеи до серийного производства продукта.



Контакты:

[www.bhlab.ru](http://www.bhlab.ru)  
 +7(495)135-54-95  
[info@bhlab.ru](mailto:info@bhlab.ru)

## Oleg Arkhipov:

“We offer a full cycle for the production of dietary supplements – from the idea to mass production”

**T**he company of “Scientific-Production Enterprise “Laboratory health and beauty” is successfully engaged in the production of biologically active food supplements. The mission of the company is to meet the needs of the customer by creating and manufacturing effective and safe products. We are talking about the current activities of the company and priorities of its development with the CEO of SPE Laboratory of Beauty and Health Oleg Arkhipov.



**– When was the company founded and how has it changed during its existence?**

– The company SPE Laboratory health and beauty was founded in 2016. At the same time, it was decided to locate production in the ecological zone of the southern suburbs of Moscow – Protvino science city.

At the time of the opening of the company, the number of employees was only 4 people, and today our team already has more than 60 qualified specialists.

In less than six years, Laboratory health and beauty has registered more than 500 new developments and concluded more than 1000 deals.

**– What made it possible to set up production so quickly and so successfully?**

– A kind of synergy effect, which we had hoped for, worked. This is the use of modern innovative technologies in the production, our own production and warehouse complex,

as well as, of course, the scientific potential of our specialists. Plus regular professional development and training to keep abreast of all trends, new developments and changes in the regulatory framework and the requirements of the food safety management system in the dietary supplements market.

In 2019 we decided to enter the mass market of contract manufacturing. This was timely and right, and allowed us to reach new heights. Our partners occupy leading positions on the marketplaces, they have a professional approach to industry development and instill in their customers a culture of nutritional supplement consumption. Thus we jointly improve the market of “health and beauty”. And in recent years we have achieved serious results: the number of active requests for the development, registration and release of nutritional supplements under the customer’s brand has increased significantly.

**– What services do you provide to your customers?**

– We have a full range of services aimed at the registration and production of nutritional supplements. We are engaged in development of a unique formulation and selection of active ingredients, as well as production of a pilot batch. After completing these steps we prepare the documentation and registration of dietary supplements, then launch the product in batch production, and we offer both liquid and solid (capsule) form of production.

Products are packaged in different containers at the customer’s choice: liquid in glass and plastic bottles, solid in glass or plastic containers or blisters.

Besides, thanks to our own warehouses we offer services of storage of goods – we have specialized equipment for that (including refrigerating), and storage conditions meet all the norms for such products. We also help to transport the finished product in compliance with all the requirements of pharmacies and marketplaces.

**– Increased demand from customers dictates the need to expand the marketing direction?**

– Yes, and we are actively pursuing it. In September 2021 we opened a sales office in Moscow. A separate subdivision is located in the business center “Moscow City” in the Federation Tower. Additional work places have been created for it. Today, our managers specializing in contract manufacturing services are involved in this area. They are always ready to give advice, tell about popular trends in the Nutritional Supplements market, and answer all questions that may arise. Our specialists will hold a presentation of the company in any format convenient for the client: online, at our office or with a visit to the customer.



– *Despite the success of your activities, do you plan to actively develop further?*

– Yes, we are looking ahead and planning to develop. The Nutritional Supplements market in Russia is fast-growing and promising. Today we are witnessing a tendency for the population to pay more attention to their health, appearance, and a healthy lifestyle in general. And we rightly believe that the quality of our products can and should create healthy competition to foreign brands.

Now we are working on several projects aimed at the all-round development of our company. Some of them we are planning to implement this year.

So, at present the team of our specialists is actively working on the production of high quality products under our own trademark. In development of different names, which will meet the needs of society in providing the rational, healthy nutrition, increase the level and quality of life. I am sure that our products, made with observance of all standards of quality, will be in demand of Russian consumers and will take a worthy place among the existing analogs.

Also, by the end of 2022 we're planning to launch new production lines in tablet form and packaging powder into cans, which will allow us to meet the needs of our customers to expand our product lines.

– *What about in the long term?*

– As for long-term projects, they are even more ambitious and will contribute not only to our development, but also to that of the Nutritional Supplements market in general.

We are focused not only on an effective approach to business management, but also to the control of the entire production process, which guarantees the production of high quality and safe product.



## “Scientific-Production Enterprise “Laboratory health and beauty”

- More than 50,000 units of manufactured products a day
- More than 1,000 deals concluded
- More than 500 newly developed products
- More than 100 certified partners

But for us it is very important not just to produce our own products, but also to form fair and open rules of the game on the Russian market of dietary supplements. That is why today we are actively preparing for the labeling of dietary supplements using the “CHESTNY ZNAK” (honest sign) system. This is a comprehensive mandatory labeling system to protect consumer rights and combat low-quality products.

We are also implementing a large-scale plan to expand and develop production. Now there is an active stage of development and design of a new production site. By 2025 we are planning to build and put into operation a new production and warehouse complex with the area of more than 1,500 square meters, where we will have modern lines for the production of dietary supplements of various forms, as well as packaging and labeling of products, storage of raw materials and finished products, equipped with the latest standards and demanded by customers. About 150 additional jobs will be created as part of this project.

In this way we are creating the highest possible level for the production of high quality and safe products that meet all international standards and are designed to maintain a healthy lifestyle for the people of Russia and the CIS.

We are always open to cooperation, ready to help both beginners and those who have been in this market for a long time, offering a full cycle – from the idea to serial production of the product.

Contacts:

[www.bhlab.ru](http://www.bhlab.ru)  
**+7(495)135-54-95**  
**info@bhlab.ru**





**П**ервый фитнес-клуб World Class, соответствующий мировым стандартам фитнес-индустрии, был открыт в Москве в 1993 году. Сегодня World Class – это международный бренд, работающий в сегментах «люкс», «премиум» и «бизнес»; он насчитывает 300 тыс. клиентов, представлен 110 клубами в 40 городах, расположенных в 10 странах мира. Причём более половины – 60 клубов – открыто по франшизе.

О перспективах дальнейшего развития этого направления мы беседуем с директором департамента франчайзинга компании World Class Екатериной Лопатиной.

## Екатерина Лопатина: «Фитнес-клуб – это интересный бизнес и стабильный доход»

**– Фитнес-индустрия, пожалуй, одна из самых пострадавших за период пандемии. Как вы пережили этот непростой период и что делаете сейчас для восстановления прежних позиций?**

– Да, ограничения, связанные с пандемией коронавируса, затронули всю нашу индустрию, независимо от сегмента, размеров или места расположения компаний. Доходность, особенно в период локдауна, упала практически до нуля, в то время как все обязательства по оплате аренды сохранялись, налоговые выплаты также никто не отменял.

Многие, к сожалению, не справились и закрылись. World Class – крупная компания, поэтому мы смогли выдержать удар. Но у нас были дополнительные сложности за счёт необходимости выполнить все обязательства перед своими сотрудниками. Люди – наша ключевая ценность, мы просто обязаны были их поддержать, не растерять коллектив.

Мы также старались максимально использовать все возможности, чтобы оставаться с клиентами на связи в режиме онлайн. Организовали бесплатные онлайн-эфиры тренировок в соцсетях, и не только для членов наших клубов, а для всех желающих.

Признаюсь, когда начали возвращаться к нормальной жизни, у нас был страх: а вдруг люди настолько привыкли к онлайн, что вообще не захотят возвращаться в офлайн.

Но наши страхи, к счастью, развеялись. Наоборот, клиенты настолько соскучились по общению, устали от одиночества и замкнутого пространства, что вернулись к нам, как только появилась такая возможность.

Причём, видимо, как следствие изоляции, у людей сохраняется запрос на коммуникацию, на социализацию. И здесь очень важно, что наши клубы – это не просто место для тренировок, а пространство для единомышленников, где клиентов объединяют общие интересы и ценности.

**– Санкции и экономическая ситуация – как они отражаются на вашем бизнесе?**

– Ну конечно, сейчас возникают некоторые сложности, связанные с поставками оборудования, предпринимаем определённые шаги по развитию импортозамещения. Что касается доходов, то пока что, видимо, за счёт того, что мы представлены в сегментах «премиум», «люкс» и «бизнес» и у наших клиентов более устойчивое финансовое положение, какого-то явного снижения мы не наблюдаем. К тому же мы без малого 30 лет на рынке, имеем опыт прохождения различных кризисов, поэтому стараемся подготовиться к возможным негативным сценариям.

Но при этом мы идём вперёд, не замираем на месте, развиваем новые направления, ещё внимательнее акцентируем внимание на потребностях клиентов. В частности, период ковид-ограничений ускорил наши

планы по внедрению различных цифровых решений и сервисов.

**– Сложно ли находить франчайзи-партнёров, учитывая, что вы работаете в сегментах «люкс», «премиум» и «бизнес»? Какие инвесторы ответствуют вашим пожеланиям?**

– Ключевым запросом с нашей стороны является осознанность партнёра, входящего в наш проект. Всё, чем занимаемся, мы стараемся делать с взаимным интересом, полным вовлечением в реализацию бизнес-процесса. Поэтому очень важно, чтобы потенциальный инвестор понимал, что фитнес-клуб – это бизнес, требующий внимания, живой организм, в котором много сотрудников, 2-3 тыс. членов клуба. Вообще, этот вид деятельности не только про финансовую доходность – прежде всего, это важная социальная составляющая. И при внимательном и неформальном отношении это может принести в вашу жизнь много позитивных эмоций: люди бывают очень благодарны, ведь с вашей помощью их жизнь меняется в лучшую сторону.

**– Сколько в среднем проходит времени от заявки на франшизу до выхода в**



**прибыль? От каких факторов зависит этот период?**

– Зависит от множества факторов. В первую очередь от того, есть ли у партнёра уже готовое помещение или, к примеру, только земельный участок и желание построить клуб. Как вы понимаете, здесь существенная разница в сроках.

Собственно, от стадии готовности зависит и стоимость франшизы: она формируется в соответствии с перечнем услуг, которые мы оказываем в рамках договора о концессии. Поэтому, прежде чем подписать договор, мы составляем операционную модель, в которой чётко видны все затраты, прописаны действия обеих сторон, что именно мы предоставляем, начиная от финансовых консультаций до помощи в подборе персонала, сроки достижения прибыли. В общем, всё индивидуально, но если брать уж совсем усреднённый показатель, то окупаемость варьируется в пределах 3-5 лет, а наши роялти составляют примерно 6-7% от выручки компании-партнёра.

**– Как вы контролируете качество работы франчайзинговых клубов?**

– Основопологающей историей является ежегодная аттестация – это обязательный аудит, который проводим для всего клуба. То есть это не только проверка и контроль всех технических параметров, но и глубокий, детальный анализ работы всех сотрудников, в первую очередь тренерского персонала.

Но контроль – не самоцель, очень много внимания мы уделяем тому, чтобы предупреждать возможные проблемы. Для этого у нас есть специальные сотрудники, которые, в зависимости от стадии проекта, подключаются с разной периодичностью: еженедельно, ежемесячно или при необходимости оказывают поддержку нашим партнёрам в режиме 24/7.

Второй важный блок в этой деятельности – обучение. Помимо унифицированных пакетов программ, мы также всегда готовы прийти на помощь партнёрам в любой нестандартной ситуации.

Кроме того, у нас есть такой формат, как ежегодная конференция франчайзи World Class. В рамках этой программы владельцы или сотрудники всех клубов собираются вместе для того, чтобы обмениваться опытом, перенимать какие-то полезные решения у нашей компании и друг у друга.

Помимо этого, всем партнёрам мы передаём нашу уникальную, разработанную под наши потребности систему опросов, которую используем в оценке удовлетворённости клиентов нашими услугами.

**– А кстати, насколько клубы сети World Class в Москве и, например, в Казахстане отличаются друг от друга?**

– С точки зрения клиента они практически не различаются. Везде внедрены

единые стандарты качества, одинаковые требования предъявляются к обслуживанию членов клуба и сервису.

Конечно, есть разница с точки зрения ведения бизнеса, доходов/расходов. Эти моменты мы всегда учитываем при формировании операционной модели, в чём её существенный плюс.

Но для клиента World Class – это не просто фитнес-клуб, а знаковое, родное, можно сказать, место. И наша задача в том, чтобы он чувствовал себя в его стенах как дома, даже если находится при этом за тысячи километров.



World Class Минск

**– Как давно World Class занимается франчайзингом и что изменилось в стратегии развития этого направления?**

– Вообще, компания очень давно в этой теме. Ещё даже до непосредственно создания франшизы, в середине 90-х годов, основатель сети World Class и её бессменный президент Ольга Слуцкер стала организовывать и проводить т. н. фитнес-конвенции – по сути, такие мегафорумы, посвящённые развитию индустрии, куда приглашались международные спикеры, ведущие мировые эксперты. После таких мероприятий, как правило, поступало много заявок, просьб о консультациях, помощи в подборе персонала или программы и так далее.

А уже в 1999 году появился первый партнёр из Саратова – он, кстати, и по сей день с нами, теперь в этом городе уже несколько клубов под нашим брендом. Так что опыт у нас большой.

Что касается изменения в стратегии, то ключевым аспектом здесь является глубина, масштаб нашего погружения в партнёрский проект. Если раньше мы предоставляли какие-то материалы по запросу, по сути, сдавали бренд в аренду, то теперь стараемся досконально углубляться во все аспекты бизнеса наших франчайзи. У нас даже есть услуга сопровождения проекта,

когда мы не просто курируем клуб, а осуществляем полное управление – финансы, кадры, программы и так далее, причём настолько долго, насколько в этом нуждается наш партнёр.

**– А как изменились запросы клиентов за 30 лет?**

– Также претерпели существенные изменения. Если раньше основной запрос у клиентов был похудеть или, наоборот, набрать мышечную массу – в общем, соответствовать определённым параметрам, то сейчас люди стремятся быть здоровыми, их больше заботят показатели организма, а не его формы. Сегодня главный тренд у людей – это инвестиции в себя, контроль и поддержка своего здоровья, профилактика, а не лечение. И конечно, это отражается на потребностях в услугах. В том числе мы активно развиваем направление спортивной медицины, создаём программы для разных возрастов, ведь сегодня фитнес – это не мода, а образ жизни, и услуги фитнеса востребованы у всей семьи.

**– Какие цели вы ставите в развитии направления франчайзинга на ближайшие годы?**

– Знаете, у инвесторов тоже ведь меняются запросы. Сейчас в основном это желание иметь постоянный доход и быть вовлечённым в бизнес, что-то в нём менять, развивать самому. То, что мы предлагаем в настоящий момент, полностью этому запросу соответствует. Фитнес-клуб – это стабильный, хорошо прогнозируемый доход на длительное время. Конечно, всё подвержено изменениям, но в нашей операционной модели, которую мы рассчитываем на 10 лет вперёд, заложено максимальное количество возможностей для коррекции ситуации и достижения нужных результатов.

К тому же портрет инвестора также меняется: сегодня люди хотят не только получать прибыль, но и заниматься социально ответственным бизнесом, связанным с улучшением качества жизни, и фитнес подходит под этот запрос как нельзя лучше. Тем более что рынок будет развиваться и дальше – посмотрите, сейчас у каждого региона есть показатели по вовлечённости населения в здоровый образ жизни, достижения определённых целевых индикаторов.

Так что франшиза фитнес-клуба – это актуально, важно и интересно. Единственное, что я рекомендую всем потенциальным инвесторам, прежде чем заключать договор франчайзи с той или иной сетью: нужно всё тщательно обдумать, взвесить, проконсультироваться со специалистами, чтобы представлять себе все процессы: от организационных и финансовых до управленческих. World Class, со своей стороны, всегда готов помочь, посоветовать, ответить на все вопросы будущих партнёров.



## Ekaterina Lopatina: “A fitness club is an interesting business and a stable income”

**T**he first World Class fitness club, which meets the world standards of the fitness industry, was opened in Moscow in 1993. Today World Class is an international brand operating in the luxury, premium and business segments. It has 300 thousand customers, is represented by 110 clubs in 40 cities located in 10 countries of the world. Moreover, more than half – 60 clubs – are franchised.

We are talking about the prospects for further development of this area with Ekaterina Lopatina, Director of the World Class Franchising Department.

**– The fitness industry is arguably one of the most affected during the pandemic. How did you survive this difficult period, and what are you doing now to restore your previous positions?**

– Yes, the restrictions associated with the coronavirus pandemic have affected our entire industry, regardless of the segment, size or location of companies. Profitability, especially during the lockdown period, fell to almost zero, while all obligations to pay rent remained, and no one canceled tax payments.

Many, unfortunately, failed and closed. World Class is a big company, so we were able to take the hit. However, we had additional difficulties due to the need to fulfill all obligations to our employees. People are our key value, we simply had to keep them, not to lose the team.

We also tried to make the most of every opportunity to stay in touch with customers online. We organized free online training sessions in social networks, and not only for members of our clubs, but for everyone.

I admit, when we began to return to normal life, we had a fear – what if people are so accustomed to online that they do not want to return offline at all.

However, our fears, fortunately, were dispelled. On the contrary, clients missed communication so much, got tired of loneliness and closed space. They returned to us as soon as the opportunity arose.

Moreover, apparently, as a result of isolation, people still have a request for communication, for socialization. Moreover, it is very important that our clubs are not just a place for training, but a space of like-minded people, where clients are united by common interests and values.

**– How do sanctions and the economic situation affect your business?**

– Well, of course, now there are some difficulties associated with the supply of equipment, we are taking certain steps to develop import substitution. As for income, so far, apparently, due to the fact that we are represented in the premium, luxury and business segments, and our clients have a more stable financial position, we do not observe any obvious decline. In addition, we have been on the market for almost thirty years, we have experience of going through various crises, so we are trying to prepare for possible negative scenarios.

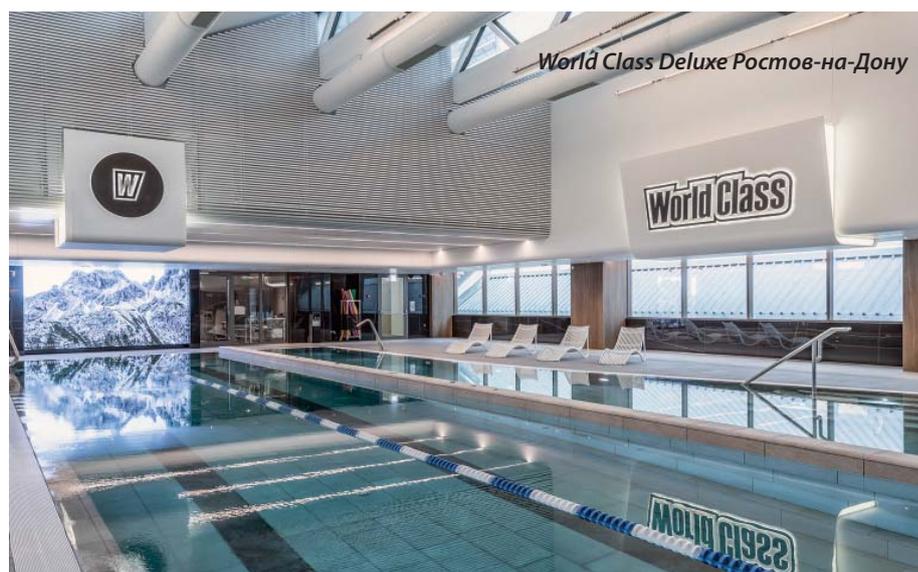
However, at the same time, we are moving forward, not standing still, developing new directions, focusing even more carefully on the needs of customers. In particular, the period of COVID restrictions has accelerated our plans to introduce various digital solutions and services.

**– Is it difficult to find franchisee partners, given that you work in the luxury, premium and business segments? Which investors suit your wishes?**

– The key request on our part is the awareness of the partner included in our project. Everything we do, we try to do with mutual interest, full involvement in the implementation of the business process. Therefore, it is very important for a potential investor to understand that a fitness club is a business that requires attention, a living organism with many employees, 2-3 thousand members of the club. In general, this type of activity is not only about financial profitability, but above all, it is an important, social component. And with an attentive and informal attitude, this can bring a lot of positive emotions into your life – people are very grateful, because with your help their life changes for the better.

**– How long does it take on average from a franchise application to a profit? On what factors does this period depend?**

– Depends on many factors. First of all, on whether the partner already has a ready-made area or, for example, only a land plot and a desire to build a club. As you understand, there is a significant difference in timing.



Actually, the cost of the franchise also depends on the stage of readiness – it is formed in accordance with the list of services that we provide under the concession agreement. Therefore, before signing the contract, we draw up an operating model in which all costs are clearly visible, the actions of both parties are prescribed, what exactly we provide – from financial advice to assistance in recruitment, the period for getting profit. In general, everything is individual, but if we take an average indicator, then the payback varies within 3-5 years, and our royalties are approximately 6-7% of the partner company's revenue.

**– How do you control the quality of work of franchise clubs?**

– The fundamental way is the annual certification – this is a mandatory audit that we conduct for the entire club. That is, it is not only the verification and control of all technical parameters, but also a deep, detailed analysis of the work of all employees, primarily coaching staff.

Nevertheless, control is not an end in itself, we pay a lot of attention to preventing possible problems. To do this, we have special employees who, depending on the stage of the project, are connected at different intervals – weekly, monthly or, if necessary, provide support to our partners 24/7.

The second important area in this activity is training. In addition to unified software packages, we are also always ready to help partners in any non-standard situation.

In addition, we have such a format as the annual World Class Franchisee Conference. Within the framework of this program, the owners or employees of all clubs get together to exchange experience, adopt some useful solutions from our company and from each other.

In addition, we pass on to all partners our unique survey system, designed for our needs, which we use in assessing customer satisfaction with our services.

**– And by the way, how do the World Class clubs in Moscow and, for example, in Kazakhstan, differ from each other?**

– From the point of view of the client, they are practically the same. Uniform quality standards have been introduced everywhere, the same requirements are imposed on the maintenance of club members and service.

Of course, there is a difference in terms of doing business, income-expenses. We always consider these points when developing an operating model, which is its significant advantage.

However, for a client, World Class is not just a fitness club, it is a symbolic, native, one might say, place. And our task is to make them feel at home within its walls, even if they are thousands of kilometers away.



**– How long has World Class been involved in franchising, and what has changed in the development strategy for this area?**

– In general, the company has been in this business for a very long time. Even before the creation of the franchise itself, in the mid-90s, the founder of the World Class network and its permanent president, Olga Sloutsker, began to organize and conduct the so-called fitness conventions. In fact, these are such mega-forums dedicated to the development of the industry, where international speakers, leading world experts were invited. After such events, as a rule, there were many applications, requests for consultations, assistance in recruiting staff or programs, and so on.

And already in 1999, the first partner from Saratov appeared – by the way, he is with us to this day, now in this city there are already several clubs under our brand. So we have a lot of experience.

As for the change in strategy, the key aspect here is the depth, the scale of our immersion in the partnership project. If earlier we provided some materials on request, in fact, rented out the brand, now we are trying to delve into all aspects of our franchisees' business. We even have a project support service, when we do not just supervise the club, but carry out full management – finances, personnel, programs, and so on, and for as long as our partner needs it.

**– How have customer needs changed in 30 years?**

– They also undergone significant changes. If earlier the main request from clients was to lose weight or to gain muscle mass, in general, to meet certain parameters, now people strive to be healthy, they are more concerned about the performance of the body, and not its shape. Today, the main trend for people is investment in themselves, control and support of their health, prevention, not treatment.

And, of course, this is reflected in the need for services. In particular, we are actively developing the direction of sports medicine, creating programs for different ages, because today fitness is not a fashion, but a way of life, and fitness services are in demand among the whole family.

**– What goals do you set in the development of franchising for the coming years?**

– You know, investors also change their needs. Now, basically, this is a desire to have a steady income and be involved in business, change something in it, develop it yourself. What we offer at the moment fully corresponds to this request. A fitness club is a stable, well-predictable income for a long time. Of course, everything is subject to change, but our operating model, which we make for 10 years ahead, contains the maximum number of opportunities to correct the situation and achieve the desired results.

In addition, the portrait of an investor is also changing – today people want not only to make a profit, but also to engage in a socially responsible business related to improving the quality of life, and fitness suits this request in the best possible way. Moreover, the market will continue to develop – look, now each region has indicators on the involvement of the population in a healthy lifestyle, the achievement of certain target indicators.

Therefore, the fitness club franchise is relevant, important and interesting. The only thing I recommend to all potential investors, before concluding a franchise agreement with a particular network, is to carefully consider everything, weigh it, and consult with specialists in order to understand all the processes – from organizational and financial to managerial. World Class, for its part, is always ready to help, advise, and answer all questions of future partners.

# АРТЁМ ЧЕСНОКОВ:

**«Одинаковых домов не бывает,  
так же как нет и одинаковых людей»**



**К**омпания ProDom осуществляет полный цикл услуг по загородному строительству: от помощи в выборе участка до постройки домов и мини-отелей. О том, какие тренды сегодня наиболее востребованы в этой сфере и из чего выгоднее и быстрее построить загородный дом, мы беседуем с совладельцем компании ProDom Артёмом Чесноковым.

**– Насколько популярным за прошедшее время стал портал «ЗаБизнес.РФ», какая у него сегодня репутация?**

– Я считаю, что для такого сравнительно небольшого срока проект стал довольно известным в России. Сегодня на портале зарегистрировано несколько тысяч обращений на действия территориальных подразделений правоохранительных органов из 80

субъектов Российской Федерации. География обращений и их количество напрямую коррелируют с уровнем экономической активности регионов: Москва (428 обращений), Краснодарский край (208), Московская область (180), Санкт-Петербург (144) и Калининградская область (76).

Несмотря на то, что начало работы и становление ресурса пришлось на период пандемии,





когда значительное количество компаний либо функционировало в неполную силу, либо вообще приостановило свою деятельность, нам удалось развить платформу. Мы не теряли энтузиазма, много трудились. Благодаря тому, что нам удалось сформировать профессиональную и неравнодушную команду, мы работали и продолжаем работать в режиме 24/7, и, пожалуй, залогом успеха является абсолютная вера в правильность того, что мы делаем, а также любовь к работе.

Очень важно и то, что за период существования платформы и МВД, и Генеральная прокуратура увидели в нас важный информационный канал. Мы, по сути, стали для них проводником обратной связи. Эта коммуникация позволила им получать сведения, которые зачастую до федерального центра просто не доходили: неблаговидные поступки, скандальные происшествия стараются «замаять на местах», не доводить до вышестоящего начальства. А Платформа «ЗаБизнес.РФ» вне систем, что даёт нам большие возможности.

Эффективность нашей коммуникации доказывают многочисленные факты применения серьёзных мер взыскания ко многим высокопоставленным полицейским и прокурорам на местах. Есть даже случаи возбуждения уголовных дел!

Помимо взаимодействия с непосредственными адресатами обращений, мы активно заявляли о себе в регионах. За прошедший год мы подписали серию соглашений с губернаторами, организовали и провели много конференций. Первое время мероприятия проходили как некое формальное знакомство предпринимателей с платформой и её возможностями. Но нам хотелось максимально наполнить их смыслом и пользой. И вдруг в какой-то момент, а было это в экономически весьма благополучном регионе, предприниматели поверили в нас, стали делиться своими реальными проблемами, которые мешают им спокойно жить и работать. В кулуарах участники наших конференций признавались, что это был первый в их жизни диалог с губернатором, с правоохранителями,

что называется, «глаза в глаза». И что нас порадовало ещё больше: этот формат был встречен с воодушевлением и первыми лицами региона. Вот такой мы и видим свою работу, когда платформа даёт возможность открыто говорить о проблемах. Для нас это свидетельство того, что нам верят и видят в нас реальный инструмент поддержки.

**– Какие основные проблемы вы видите во взаимоотношениях бизнеса и власти, кроме недостаточной коммуникации?**

– Безусловно, низкая информированность бизнес-сообщества – отсутствие системы юридического информирования предпринимателей о тех правовых возможностях, которые у них есть. Правовой нигилизм порой зашкаливает. Я связываю это с тем, что предпринимателям не хватает знаний, образования, чтобы вести бизнес и диалог с надзорными и правоохранными ведомствами в правильном ключе. Поэтому мы считаем повышение уровня юридической грамотности одной из важнейших функций платформы. Для этого мы организуем научные конференции, семинары, куда приглашаем ведущих учёных, юристов-практиков и предпринимателей, обсуждаем важные для бизнеса вопросы по защите его интересов. В этом году мы подготовили книгу «Преступления в сфере предпринимательской деятельности в вопросах и ответах». В ней с опорой на судебную практику мы даём ответы на вопросы о том, как можно решить ту или иную сложную ситуацию.

Ещё одна актуальная системная проблема – перевод гражданско-правовых споров в уголовно-процессуальную плоскость. Сегодня мы понимаем, что в отдельных случаях возбуждение уголовного дела является не чем иным, как своеобразным стартом диалога между предпринимателями, которые хотят договориться по каким-то финансовым вопросам. Но такие методы никуда не годятся, и в подобных обстоятельствах я рекомендую бизнесменам незамедлительно подавать заявления на Платформу «ЗаБизнес.РФ».

**– Бизнесмен подал заявление, но насколько оперативно решится его проблема, тем более если у него крайне сложная ситуация?**

– Собственно, для таких случаев мы планируем ввести на платформе так называемую «тревожную кнопку», когда наша помощь нужна срочно. В последнее время наметилась нездоровая тенденция в регионах, особенно на Дальнем Востоке, оказывать воздействие на бизнес максимально театрально, использовать «маски-шоу». И здесь «тревожная кнопка» необходима. Но есть очевидная проблема: регламенты работы правоохранительных органов основаны на № 59-ФЗ, он даёт ведомству для рассмотрения жалобы 30 дней. И хотя в отношении Платформы «ЗаБизнес.РФ» Генеральная прокуратура сделала исключение – наши обращения ведомство рассматривает в течение 15 дней, – заставить людей ещё больше ускориться без потери объективности и тщательного изучения материалов практически невозможно. Поэтому сейчас мы прорабатываем возможные алгоритмы такой помощи в режиме «аларм».

Но в любом случае предприниматели должны знать о том, что защита есть, главное – не молчать. Наша ключевая задача – в один клик вывести обращение предпринимателя из любой точки страны на федеральный уровень. И если в регионе бизнесмен столкнулся с невозможностью добиться защиты своих законных прав и интересов, платформа предоставит ему такую возможность, притом абсолютно бесплатно.

«ЗаБизнес.РФ» – это ресурс справедливости, независимый, неангажированный, боеспособный. Впереди у нас большая и сложная работа, но только вместе мы сможем сформировать здоровую среду, в которой поводов для жалоб будет всё меньше, а прозрачности и открытости – всё больше.

**Контакты ProDom:**  
**Санкт-Петербург,**  
**Лактинский проспект, 85в,**  
**ТВК «Гарден Сити», 2 этаж, пом. 38.**  
**+7 (921) 956-50-51**  
**mail@prodom.spb.ru**  
**www.prodom.spb.ru**



## ARTEM CHESNOKOV:

**“There are no identical houses,  
just as there are no identical people”**

**P**roDom company provides a full range of services for countryside construction – from help in choosing the site to building houses and mini-hotels. We are talking to Artem Chesnokov, the co-owner of ProDom, about what trends are most popular in this sphere today and from what is more profitable and faster to build a country house.

Pro  
Dom



– *The growing demand for countryside real estate, largely spurred by the pandemic, gives rise to a large number of proposals in this segment of the market. What makes ProDom unique: quality, price, terms, integrated approach or something else?*

– ProDom is interesting in its multifaceted approach, we are not fixed on a single technology, we can work independently on non-standard requests and technological innovations, combining in our solutions the modern with the practical.

Today, for example, “power frame” We work locally in the market of Northwest

technology is replacing timber or aerated concrete, because, after all, the desire for rapid construction and settlement is predominant. But this is only a trend, and by no means a dogma – we always take into account the wishes of the client and how he imagines his future home.

That’s why, by the way, we have practically stopped working with catalogs – in life, as a rule, we are dealing with the fact that customers simply bring a printout or show a picture from the Internet and say “I want so”. The birth of “such”, atypical building is a difficult and labor-intensive process, because it is associated with

a myriad of planning modifications, appearance, connection of different technologies and construction with regard to load changes. However, in the end the customer really gets the house, which he imagines in his dreams, special and unique, designed and built solely for his desires and needs.

– *Tell us more about your exclusive technology of laminated beams – what is it, and how profitable it is to use it instead of the stone?*

– It is not very correct to compare the stone or aerated concrete with a frame of structural



beams, because they are completely different materials, like comparing, for example, an apple and a carrot. Both are delicious and useful, but everyone chooses what he likes best.

In principle, the frame on the basis of laminated beams has several advantages over the stone or aerated concrete. It is warmer and more energy-intensive, faster to build, its use is cheaper by 15–20%.

But it is much more correct to compare the construction of a house from a beam or frame (“technology of glued power beams”).

Both technologies involve the use of wood as the basic material. However, there are a number of differences between them. First of all, this is reflected in the consumption of wood and the weight of the house. The walls in a timber-frame house are solid wood, but in the frame walls are a structure of wooden poles and cross spacers (links), the voids between which are filled with insulation. Consumption of wood using “technology of glued power beams” is much less, the final weight of the structure is lighter, which, with equal size houses saves on foundations.

Speaking of timing, it is much easier and faster to put a log cabin from a beam than to assemble a classical frame. Assembling the classic frame – a complex and time-consuming process that requires highly skilled installation crew. However, our technology of glued power beams allows you to collect it much faster, only 10–15 days.

The next important point is shrinkage. One of the features of building houses from timber is shrinkage, which can last from several months to a year (the period depends on the humidity of the timber, the drier the timber at the time of construction, the less shrinkage). This feature affects the speed of construction of the house to increase the timing, in addition, during the construction is necessary to provide special measures to compensate for shrinkage. In the frame houses the shrinkage is insignificant in view of the rigid and strong connection of all elements of the frame, which gives geometric invariability.

And in terms of architecture frame houses are more interesting and diverse due to the possibility of non-standard and more complex designs. Although, of course, houses of timber also look stylish and environmentally friendly.

In any case, with a competent approach and the use of quality materials we will build a solid and reliable home. It is the client who chooses which technology to build, and we are happy to realize his desire.

– ***Have you been affected by the problem in limiting the supply of imported materials, and if so, how have you solved it?***

– At first there were difficulties with technical elements and finishing materials, but the specialists of our supply department found a way out of the difficult situation quite quickly. What most depresses us, so to speak, is the hype of all this history of local manufacturers. Out of the blue and picked up and raised the price, but with such “partners” we quickly say goodbye, fortunately, adequate manufacturers are present in the market in sufficient quantities.

– ***What are the current trends in countryside real estate?***

– We work locally in the market of Northwest and there are some specifics. Moreover, it varies in different districts of the Leningrad Region. If we take the southern direction, it is mainly classic or Wright style (named after the author F. Wright, or “prairie style”). Of the materials dominated by stone or frame. If we look at the northern direction, there are more Barn house style or high-tech, and materials – frame or beam.

But in general we can note that there is a growing interest in ecological housing. Today’s technology and planning solutions allow you to save space, which reduces operating costs and the negative impact on the environment.

Renewable energy sources are actively used: solar panels, solar radiators, thermal heating sources, heat pumps, etc.

Also, quite a lot of requests to increase the area of glazing: panoramic windows,

windows on the roof, in the kitchen in the area of the sink. This allows you to significantly improve insolation, which reduces energy consumption, and in addition, increases psychological comfort. This is especially important for the northwestern region, where the number of sunny days a year is not very high.

But, as I said, now everything is purely individual, almost every owner changes the layout in the original project for their own needs, which means that the design of the building, and the transfer of loads, and even the appearance changes. As a result, that is why we derived the notion of “a house for the customer”, because there are no identical people and, accordingly, the same houses.

But there are complex landscapes, locations, soil or non-standard tasks – houses on the water, mini-hotels, recreation centers. So we can say that the main trend today is for individuality.

– ***Your first profession was as a cabinetmaker restorer, by far a unique one. Do you use these skills in your work now, do you do something with your own hands, or do you have no time for this?***

– Unfortunately, recently there has been no opportunity to restore anything, but this profession, as well as that of a cabinetmaker, certainly helps me to see more broadly and professionally and sometimes anticipate some important points. But I couldn’t have done it without my own team, no matter how smart I was. In the end everything is built by people and for people. And what matters is not only professionalism, but commitment to your work – then a house built with quality and love will be warm, comfortable and very durable.

**Contacts ProDom:  
St. Petersburg,  
Lakhtinsky Prospekt, 85v  
“Garden City”, 2 floor, room. 38  
+7 (921) 956-50-51  
mail@prodom.spb.ru  
www.prodom.spb.ru**



## АЛЕКСАНДР ГОЛОСОВ: «ДЛЯ НАШИХ ПАРТНЁРОВ МЫ СОЗДАЁМ САМЫЕ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ»

ERA Group, один из крупнейших производителей вентиляционного оборудования, в 2022 году отмечает 25-летний юбилей. Старт производству был дан в 1997 году в Рязани, где и сейчас находится головной офис компании, здесь же располагаются производство и склад класса А. За четверть века компания прошла путь от небольшого предприятия до крупного игрока, чья продукция производится миллионными тиражами и находит своих потребителей не только во всех регионах России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Под торговыми марками DICIPI, ERA, EVECS, AURAMAX и ERA PRO выпускается весь спектр вентиляционных устройств и комплектующих: бытовые и коммерческие вентиляторы, воздухораспределители, воздуховоды, фасонные элементы, товары для дома и многое другое. О том, как компании удалось завоевать рынок, и её дальнейших планах рассказывает коммерческий директор ERA Group АЛЕКСАНДР ГОЛОСОВ.

**– ERA Group – один из лидеров в производстве вентиляционных систем. Сегодняшняя ситуация в экономике, санкции против России оказали какое-то влияние на производственные процессы компании и её ассортимент?**

– События последних месяцев, безусловно, заставили нас срочно адаптироваться к новым условиям. Не секрет, что значительная часть сырья и комплектующих закупалась за рубежом у лучших мировых производителей. Из-за возникшей ситуации по некоторым компонентам пришлось оперативно искать новых поставщиков, но это никак



не отразилось на нашем ассортименте. Производство не пришлось сокращать, а тем более останавливать. Более того, на многие позиции спрос серьезно вырос, в результате планы выпуска оказались перевыполнены.

**– Как бы вы оценили потенциал ERA Group в плане производства конкурентоспособных импортозамещающих товаров?**

– Наш ассортимент продукции, превышающий 3000 наименований, закрывает все потребности клиентов в товарах для бытовой вентиляции. Также мы каждый

год расширяем ассортимент оборудования для коммерческой вентиляции. Продукция ERA Group, по сравнению с импортными аналогами, отличается более доступной ценой и не уступает, а где-то и превосходит их по качеству и техническим характеристикам. В условиях, когда ввозить в страну импортные товары становится труднее и всё менее выгодно, наша продукция может успешно заполнить ниши, которые занимали на отечественном рынке зарубежные конкуренты.

**Расскажите, пожалуйста, о преимуществах продукции. Почему партнеры выбирают именно вас?**



#### ERA GROUP В ЦИФРАХ:

- ассортимент превышает **3000** наименований;
- **800** человек работают в штате организации;
- производственная площадь превышает **19 тыс. кв. метров**;
- автоматизированные склады в Рязани, Казани и Ростове-на-Дону, общая площадь складов составляет более **16 тыс. кв. метров**;
- продукция ERA Group поставляется в **60** стран мира, география продаж охватывает Европу, Азию, Африку и Южную Америку.



– Все 25 лет мы создаём для наших партнёров комфортные условия сотрудничества. Подходим индивидуально к выполнению каждого заказа, оперативно реагируем на все обращения и просьбы наших партнёров, поддерживаем их всем необходимым для успешной реализации и продвижения продуктов.

Кроме того, мы очень оперативно обрабатываем заказы: на каждую заявку уходит три-четыре часа, максимальный срок ожидания – сутки, что выгодно отличает ERA Group от многих других поставщиков.

Компания обладает развитой системой логистики с современными автоматизированными складами в Рязани, Ростове-на-Дону и Казани, что существенно сокращает срок формирования и доставки заказа.

Наши партнёры со всей России и из 60 стран мира доверяют ERA Group, поскольку знают, что получат свой заказ быстро, в полном объёме и по лучшей цене. Ну а мы гарантируем самые честные, понятные и открытые условия для тех, кто из года в год выбирает нашу продукцию.

Немаловажными факторами являются качество продукции, низкий процент брака и гарантия. Так, на товары из эконом-сегмента она составляет два года, а для среднего и высокого ценовых сегментов – пять лет. Мы уверены в качестве, поэтому не боимся давать такую гарантию.

**– Чем вызвана популярность продукции компании за рубежом?**

– Трудно в двух словах ответить на этот вопрос. Это, безусловно, и доступная цена, и высокое качество продукции. Также немаловажным фактором являются широкие возможности по адаптации товаров под требования заказчика. Это могут быть специальная упаковка, особые комплектации и наборы опций, подобранные для конкретного клиента. Как говорилось ранее, мы подходим индивидуально к каждому клиенту, наши специалисты не только общаются по телефону или видеосвязи, но и выезжают непосредственно к партнёрам, в каком бы уголке мира они ни находились. Люди ценят такой подход и год за годом доверяют нашей продукции.

**– Как сегодня выстраивается экспортная политика компании? На какие страны сделан упор? Появились ли новые партнёры? Ушли ли предыдущие?**

– Мы работаем по всем возможным направлениям. Но сейчас особенно активно развиваем ближневосточное и африканское направления. В силу особенностей климата качественная вентиляция крайне необходима жителям этих регионов.

**– Как сегодня выглядит пул заказчиков ERA Group?**

– Это как российские, так и зарубежные дистрибьюторы, дилеры, сети строительных и DIY-магазинов. ERA Group не реализует продукцию непосредственно конечным потребителям, а работает с оптовиками.

Конечные потребители могут найти нашу продукцию на полке практически любого строительного, сантехнического или DIY-магазина. Помимо этого, продукция ERA Group представлена во всех крупных маркетплейсах.

**– Ждать ли сегодня рынку новинок от ERA Group и каких?**

– ERA Group ежегодно выводит на рынок новинки. Не хочется раньше времени раскрывать все козыри, поэтому ответим кратко: ждите их и в 2022 году! Как всегда, новые позиции в нашем ассортименте будут интересны, полезны и помогут потребителям сделать жизнь комфортнее.





## ALEXANDER GOLOSOV: “WE CREATE THE MOST COMFORTABLE CONDITIONS FOR OUR PARTNERS”

ERA Group, one of the largest manufacturers of ventilation equipment, celebrates its 25th anniversary in 2022. The production was started in 1997 in Ryazan, where the company’s head office is still located. The production and warehouse of class A are also here. For a quarter of a century, the company has grown from a small enterprise to a major player, whose products are produced in millions of copies and they find their customers not only in all regions of Russia, but also in countries near and far abroad. The company produces the entire range of ventilation devices and components under the trademarks DICITI, ERA, EVECS, AURAMAX and ERA PRO: domestic and commercial fans, air diffusers, air ducts, fittings, household goods and much more. ALEXANDER GOLOSOV, Commercial Director at ERA Group, speaks about how the company managed to conquer the market and its plans.

*– ERA Group is one of the leaders in the production of ventilation systems. Have the current situation in the economy, the sanctions against Russia, had any impact on the company’s production processes and its product range?*

– The events of recent months, of course, forced us to adapt to new conditions urgently. It is no secret that a significant part of raw materials and components was purchased abroad from the world’s best manufacturers. Due to the situation that had arisen, we had look quickly for new suppliers for some components, but this did not affect our assortment in any way. Production did not have to be reduced, much less stopped. Moreover, the demand for many positions has grown significantly, as a result, the release plans were overfulfilled.

*– What is the potential of ERA Group in terms of producing competitive import-substituting goods?*

– Our product range, which exceeds 3000 items, covers all the needs of customers in goods for domestic ventilation. We also

expand the range of equipment for commercial ventilation every year. ERA Group products, compared to imported counterparts, are distinguished by a more affordable price and are not inferior, but somewhere even superior to them in terms of quality and technical characteristics. In conditions when it becomes more difficult and less profitable to bring imported goods into the country, our products can successfully fill the niches occupied by foreign competitors in the domestic market.

### ERA GROUP IN FIGURES:

- The range exceeds 3000 items
- 800 people work in the staff of the organization
- The production area exceeds 19 thousand square meters
- Automated warehouses in Ryazan, Kazan and Rostov-on-Don. The total area of warehouses is more than 16 thousand square meters
- ERA Group supplies its products to 60 countries worldwide. The sales geography covers Europe, Asia, Africa and South America.

**Please tell us about the benefits of the products. Why do partners choose you?**

– We have been creating comfortable conditions for cooperation for our partners for 25 years. We approach each order individually, promptly respond to all requests and questions of our clients, and support them with everything necessary for the successful implementation and promotion of products.

In addition, we process orders very quickly – it takes three to four hours for each



application, the maximum waiting time is one day, which distinguishes ERA Group from many other suppliers.

The company has a developed logistics system with modern automated warehouses in Ryazan, Rostov-on-Don and Kazan, which significantly reduces the time of order formation and delivery.

Our partners from all over Russia and 60 countries of the world trust ERA Group

because they know that they will receive their order quickly, in full and at the best price. Well, we guarantee the most honest and clear conditions for those who choose our products year after year.

An important factor is the quality of products, a low percentage of defects and a guarantee. So, for goods from the economy segment, it is two years, and for medium and high price segments – 5 years. We are

confident in our quality, so we are not afraid to give such a guarantee.

**– What caused the high demand for the company's products abroad?**

– It is difficult to answer this question in a few words. This, of course, is both an affordable price and high quality of products. Also, an important factor is the wide possibilities for adapting goods to customer requirements. This may be special packaging, special configurations and sets of options selected for a particular client. As mentioned earlier, we approach each client individually, our specialists not only communicate by phone or video call, but also go directly to partners, no matter where they are in the world. People appreciate this approach and trust our products year after year.

**– How is the company's export policy being built today? What countries are you focused on? Have new partners emerged? Are the previous ones gone?**

– We work in all possible directions. But now we are especially actively developing the Middle East and African directions. Due to the peculiarities of the climate, high-quality ventilation is essential for the inhabitants of these regions.

**– What is the pool of ERA Group customers today?**

These are both Russian and foreign distributors, dealers, networks of construction and DIY stores. ERA Group does not sell products directly to end consumers, but works with wholesalers.

End users can find our products on the shelf of almost any hardware, plumbing or DIY store. In addition, ERA Group products are also represented in all major marketplaces.

**– Should the market expect new products from ERA Group today and what are they?**

– ERA Group annually introduces new products to the market. I don't want to reveal all the trump cards ahead of time, so we will answer briefly: wait for them in 2022 as well! As always, new items in our range will be interesting, useful and will help consumers make life more comfortable.





## «ХИРАНА+»: ВЕКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Российская компания «Хирана+» смогла эффективно организовать локализацию производства аппаратов ИВЛ и наркозно-дыхательных систем в России и продолжает наращивать обороты. Сегодня в компании трудятся над созданием приборов, превосходящих по своим характеристикам импортные аналоги. О достижениях и перспективах отечественного медицинского приборостроения мы побеседовали с генеральным директором «Хирана+» ВАСИЛИЕМ ШИМКО.

**– Василий Юрьевич, компания «Хирана+» производит передовое медицинское оборудование, обслуживает около 300 организаций, являясь одним из крупнейших игроков на российском рынке производителей аппаратов ИВЛ и наркозно-дыхательных систем. Что необходимо для того, чтобы быть в первых рядах?**

– Нужен востребованный, качественный и уникальный продукт. Без аппаратов ИВЛ и наркозно-дыхательных аппаратов (НДА)

сегодня не обходится ни одно медицинское учреждение. Наша техника соответствует самым высоким требованиям к медицинскому оборудованию и в то же время уникальна по своим характеристикам. Это касается возможностей многоуровневой вентиляции аппаратов ИВЛ, низкочастотной анестезии (помогает снижать частоту осложнений) наркозно-дыхательных систем, универсальности и надёжности техники «Хирана+».

Во-вторых, нужен отточенный сервис. Пользователям медицинского оборудования очень важно минимизировать простои. Выигрывает производитель, который может обеспечить быстрый и всесторонний сервис для своей техники. У «Хирана+» собственный сервисный центр и партнёрская сеть по всей России, российская научно-производственная база, собственные склады и логистика, горячая линия, что, конечно, выгодно выделяет нашу компанию на фоне других игроков.

Безусловно, нужна мощная и сплочённая команда, понимающая задачи и заряженная на победу. Наша команда именно такая.

**– Как пандемия повлияла на деятельность компании? Пришлось ли увеличить объёмы производства аппаратов ИВЛ?**

– Именно в пандемию мы ощутили себя единой командой и системным производством.

Наши показатели вдвое превышали план. Менеджеры, инженеры, монтажники, операторы линий работали по 24 часа. Мы все понимали, что это не ради KPI. Показатели измерялись частотой биения сердца, слезами радости или горя, взглядом врача, выходящего из операционной.

В такие моменты боль и надежда сильно объединяют, заставляют компанию дышать, относиться к потребностям общества и клиента как к личной необходимости.

В отдельные учреждения продукция и расходные материалы поставлялись безвозмездно.

**– Насколько я знаю, компанией в этот период разрабатывается новинка – турбинный аппарат ИВЛ. Расскажите об этом проекте.**

– Аппараты турбинного типа уже несколько лет присутствуют на рынке. Другое дело, что в нашем случае это будет качественно новый аппарат, созданный именно на отечественной научно-производственной базе, сочетающий все плюсы аппаратов на турбине – мощность, мобильность, долговечность – с базовыми характеристиками техники «Хирана+»: это высокоинтеллектуальные режимы, надёжность, качество и простота управления.

Сейчас мы находимся в процессе создания опытного образца, тестируются отдельные блоки и компоненты. К работе привлекаются лучшие инженеры и медицинское сообщество.

**– Сегодня, когда Россия находится под жёсткими санкциями, очень остро стоит вопрос импортозамещения. Как вы**



**полагаете, насколько это реально для сферы здравоохранения?**

– Сегодня 60-70% компонентов и деталей для нашего оборудования мы производим в России. К концу 2022 года этот показатель планируется повысить до 80-90%. Отдельные аппараты (обучающий симулятор VENTISIM) уже сейчас на 100% сделаны из комплектующих российского производства. Это реальный план, по которому мы идём и который показывает, что программа импортозамещения в России работает.

Скорость реализации программы очень сильно зависит от сферы производства, креативности и желания менеджеров предприятий работать в векторе поиска отечественных решений и мер государственной поддержки.

В нашем случае мы накопили солидную базу российских производственных партнёров, многие инженерные решения и логистические механизмы были намечены ещё до санкций. У нас мотивированная команда, и, конечно, мы чувствуем поддержку города и государства.

Работать в векторе импортозамещения «Хирана+» очень помогает статус резидента в ОЭЗ «Технополис Москва», где находятся наш центральный офис и производство.

Здесь для российских инновационных компаний созданы максимально комфортные и выгодные условия для развития. Низкая ставка налога на прибыль, таможенные льготы, привлекательные условия аренды позволяют нам значительно снизить затраты на производство продукции и уменьшить её себестоимость, а значит, быть более конкурентными и гибкими. Соседство и постоянный обмен опытом с действующими резидентами – компаниями из других высокотехнологичных сфер – помогают синтезировать в продукте самые прогрессивные подходы.

Многообразие сервисов, «заточенных» под резидентов и их потребности, продуманная инфраструктура технополиса повы-



шают скорость работы и концентрацию на основных задачах бизнеса.

В 2022-м мы подали заявку на включение нашей организации в перечень системообразующих предприятий и очень надеемся на положительное рассмотрение. Это позволит нам значительно ускориться сразу по нескольким направлениям: развитие производства, увеличение поставок продукции, расширение отечественной продуктовой линейки, выход на серийное производство новых аппаратов и систем, выход на другие рынки (Азия, Африка).

**– Каковы возможности предприятия в рамках программы по импортозамещению, что может предложить компания «Хирана+» своим заказчикам?**

– Одна из ключевых задач – разработка собственного, на 100% отечественного аппарата искусственной вентиляции лёгких, превосходящего по своим характеристикам импортные аналоги. Уже к концу года мы рассчитываем получить опытный образец и в ближайшей перспективе запустить его в серийное производство.

**– В 2021 году состоялось открытие компании Chirana ASIA и был введён в эксплуатацию завод в Республике Узбекистан. Почему было принято решение расширить производство в этой стране? Как сегодня развивается новое предприятие?**

– Рынок Узбекистана сегодня является одним из наиболее перспективных. Страна динамично развивается, привлекает инвестиции, активно внедряет новые технологии, гибко реагирует на



бизнес-инициативы в самых различных сферах, особенно в здравоохранении.

Важные факторы: давние добрососедские отношения с Россией и личная привязанность (дружеские и семейные связи) руководства к республике.

За год Chirana ASIA вышла на заданные объёмы производства и уверенно расширяет географию бизнес-присутствия в Азиатском регионе и на Ближнем Востоке. В планах – поставки оборудования в Таджикистан, Туркменистан, Киргизию и Афганистан. Как и «Хирана+», Chirana ASIA сегодня приоритетно сосредоточена на задачах импортозамещения, на расширении и обновлении продуктового портфеля.

**– Над какими новыми разработками, которые сейчас актуальны для компании и для сферы здравоохранения в целом, сейчас работают в конструкторских бюро компании?**

– Как я уже говорил, это собственный аппарат ИВЛ. Кроме того, идёт постоянная работа над совершенствованием производимой техники. В нашем портфеле ещё одна уникальная разработка – симулятор дыхательной активности VENTISIM для обучения студентов и врачей анестезиологов и реаниматологов. Она предназначена для 100% замещения импортных обучающих систем и умеет многое: моделирует все стадии поражения и дисфункций лёгких, совместима с аппаратами ИВЛ любых

производителей. Симулятор очень прост в настройке и управлении и, что немало важно, дешевле зарубежных аналогов, к тому же обеспечен сервисной поддержкой непосредственно от производителя. Сегодня абсолютными лидерами мирового производства симуляторов являются международные корпорации и производители из США, Канады, Великобритании, Швейцарии. По экспертным данным, на производителей из этих стран приходится 80% производства тренажёров. С VENTISIM у врачей и студентов появился отечественный симулятор мирового уровня.

Также компания работает над уникальными проектами, связанными с медицинскими дезинфицирующими системами и системами внутрибольничной транспортировки пациентов.

**– Какие выгоды получают отечественные заказчики, сотрудничая с «Хирана+»?**

– Безусловно, всегда выгодно покупка техники профессионального и экспертного класса у прямого российского производителя и представителей «Хирана+» без таможенных сборов и посреднических наценок.

К тому же мы даём нашим заказчикам уверенность в качестве и безотказной работе оборудования, которая подкреплена деловым имиджем «Хирана+», всей необходимой сертификацией и увеличенным сроком гарантии на продукцию.

Ещё один плюс – быстрая поставка и монтаж оборудования: 60% производства «Хирана+» локализовано в Москве, дилерская сеть действует по всей России.

Комфортный и оперативный сервис: поддержка по работе с продуктами осуществляется в режиме 24/7, расходные материалы и комплектующие всегда в наличии на собственных складах.

Конечно, гибкие условия сотрудничества: нашим постоянным клиентам доступны функции лизинга оборудования, апробации новинок перед закупкой и постоплатная схема расчётов.

«Хирана+» одной из первых на рынке медицинского приборостроения России предложила обслуживание контрактов жизненного цикла. Модель ориентирована на комплексное удовлетворение потребностей учреждений в обеспечении работоспособности медтехники на протяжении всего срока эксплуатации.

**– В каком направлении будет дальше развиваться компания «Хирана+» в России?**

– Мы будем разрабатывать и производить российские аппараты ИВЛ и наркозно-дыхательные системы, превосходящие по своему функционалу импортное оборудование и соответствующие новейшим мировым трендам. Развивать сеть официальных дилеров и сервисных центров. Конечно, разрабатывать новые высокотехнологичные продукты. Иными словами, делать всё, что в наших силах, чтобы помогать врачам сохранять людям жизни и здоровье.



# Chirana+: IMPORT SUBSTITUTION VECTOR

**The Russian company Chirana+ managed to effectively localize the production of ventilators and anesthesia-breathing systems in Russia and continues to increase its turnover. Today the company is working on creating devices superior to their imported analogues. We talked to VASILY SHIMKO, CEO of Chirana+, about the achievements and prospects of the domestic medical device industry.**



**– Vasily yurievich, Chirana+ produces advanced medical equipment and is one of the major players in the Russian market of ventilators and anesthesia and respiratory systems. What does it take to be in the forefront?**

– You need a product that is in demand, of high quality and unique. No medical facility today can do without ventilators and respiratory anesthesia machines (RAM). Our equipment meets the highest requirements for medical equipment and at the same time is unique in its characteristics. This applies to the capabilities of multilevel ventilators, low-flow anesthesia (helps reduce the frequency of complications) of anesthesia and respiratory systems, versatility and reliability of Chirana+ equipment.

Secondly, we need a well-tuned service. It is very important for users of medical equipment to minimize downtime. The winner is the manufacturer who can provide fast and

## Chirana+

comprehensive service for its equipment. Chirana+ has its own service center and partner network all over Russia, Russian scientific and manufacturing base, own warehouses and logistics, hotline, which, of course, distinguishes our company from other players.

Of course, we need a strong and cohesive team that understands the tasks and is focused on winning. Our team is just that kind of team.

**– How has the pandemic affected the company's activity? Did you have to increase the volume of ventilators production?**

– It was during the pandemic that we felt like a team and a system production.

Our figures were twice as high as the plan. Managers, engineers, fitters, line operators were working 24 hours a day. We all understood that this was not about KPIs. Performance was measured by heart rate, tears of joy or grief, the look of a doctor coming out of the operating room.

In such moments, pain and hope come together strongly, making the company breathe, treating the needs of the community and the customer as a personal necessity.

Products and supplies were donated to certain institutions.

**– As far as I know, during this period the company was developing a novelty, a turbine ventilator. Could you tell us about this project?**

– Turbine-type devices have been on the market for several years. On the other hand, in our case this is a brand new turbine, which combines all advantages of turbine generator sets: power, mobility, durability with basic features of Chirana+: highly intellectual





modes, reliability, quality and easy control.

Now we are in the process of creating a prototype, testing individual units and components. The best engineers and the medical community are involved.

– **Today, when Russia is under harsh sanctions, the issue of import substitution is very acute. How realistic do you think this is for the healthcare sector?**

– Today we produce 60-70% of the components and parts for our equipment in Russia. By the end of 2022, we plan to increase this figure to 80-90%. Certain devices (the Ventisim training simulator) are already 100% made from Russian-made components.) This is the real plan we are following, which shows that the import substitution program in Russia is working.

The speed of the program's implementation depends very much on the sphere of production, the willingness and creativity of company managers to work in the vector of searching for domestic solutions and measures of state support

In our case, we have accumulated a solid base of Russian production partners, many engineering solutions and logistics mechanisms were outlined even before the sanctions, we have a very motivated team and, of course, we feel the support of the city and the state.

Chirana+ is helped to work in the import substitution vector by its resident status in SEZ «Technopolis Moscow», where our headquarters and production are located.

The most comfortable and favourable

conditions for development have been created here for Russian innovative companies. The low profit tax rate, customs privileges, and attractive lease conditions allow us to significantly reduce production costs and lower the cost of production, which means we can be more competitive and flexible. Neighborhood and constant exchange of experience with existing residents - companies



from other high-tech spheres help to synthesize the most progressive approaches in the product.

A variety of services tailored to the residents and their needs, a well-thought-out infrastructure of Technopolis increase the speed of work and concentration on the main tasks of the business.

In 2022 we applied for inclusion of our organization in the list of backbone enterprises and we very much hope for a positive consideration. This will allow us to speed up considerably in several directions at once: development of production, increase of product supplies, expansion of domestic product line, entering serial production of new devices and systems, entering other markets (Asia, Africa)

– **What are the capabilities of the company within the import substitution program, what can Chirana+ offer to its customers?**

– One of the key objectives - to develop our own 100% domestic artificial lung ventilation apparatus, superior in its characteristics to imported counterparts. By the end of the year we expect to have a prototype and in the near future to start serial production.

– **In 2021 the company Chirana ASIA was opened and the factory in the Republic of Uzbekistan was put into operation, why did you decide to expand production in this country? And how is the new enterprise developing today?**

– The market of Uzbekistan today is one of the most promising. The country is

dynamically developing, attracts investments, actively implements new technologies and reacts flexibly to business initiatives in various spheres, especially in healthcare.

Important factors are the long-standing good-neighborly relations with Russia and the personal attachment (friendships and family ties) of the leadership to the Republic.

Over the year, Chirana ASIA has reached the set production volumes and is steadily expanding the geography of its business presence in the Asian region and the Middle East. There are plans to supply equipment to Tajikistan, Turkmenistan, Kyrgyzstan and Afghanistan. Like Chirana+, today Chirana ASIA is focused on import substitution, expansion and renewal of the product portfolio.

***– What new developments that are relevant to the company and to the healthcare sector as a whole are now being worked on by the company's design bureaus?***

– As I said before, they are working on their own ventilator. In addition, we are constantly working on improving our equipment. We have another unique development in our portfolio - a breathing activity simulator VENTISIM for training students and doctors of anesthesiology and intensive care. It is designed to substitute 100% of imported training systems and can do many things: simulates all stages of lung affection and dysfunctions and is compatible with ventilators by any manufacturer. The simulator is very easy to set up and operate, and what is important, it is cheaper than foreign analogues, and it is also provided with service support directly from the manufacturer. Today the absolute leaders of simulators production are international corporations and manufacturers from USA, Canada, Great Britain and Switzerland. According to expert data, manufacturers from these countries account for 80% of simulator production. With VENTISIM, doctors and students have a world-class domestic stimulator.

The company is also working on unique projects related to medical disinfection systems and in-hospital patient transport systems.



***– What benefits do domestic customers get when cooperating with Hirana+?***

– Of course, it is always beneficial to buy professional and expert class equipment from direct Russian manufacturer and representatives of Chirana+ without customs duties and intermediary markups.

Besides, we provide our customers with confidence in the quality and trouble-free operation of equipment backed by Chirana+ business image, all required certifications and extended warranty period for our products.

One more advantage is a fast delivery and installation of the equipment: 60% of Chirana+ production is localized in Moscow, and a dealer network covers the whole Russia.

Comfortable and prompt service: 24/7 support for the products is provided, consumables and accessories are always available in our own warehouses.

Of course, flexible terms of cooperation: equipment leasing, trials of new products before purchase and postpaid scheme of payments are available to our loyal customers.

«Chirana+ was one of the first on the Russian medical devices market to offer life-cycle contract service. The model is oriented on complex satisfaction of requirements of institutions in maintenance of medical equipment operability during the whole service life period.

***– In what direction will Chirana+ further develop in Russia?***

– We are going to design and manufacture the Russian devices for ventilators and anesthesia and respiratory systems which are superior to the imported equipment in their functionality and correspond to the latest world trends. Develop a network of official dealers and service centers. Of course, to develop new high-tech products. In other words, to do everything in our power to help doctors keep people alive and healthy.

## «БЕЦЕМА»: БУДУЩЕЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В НАДЁЖНЫХ РУКАХ

В этом году машиностроительный завод «Бецема», расположившийся в городе Красногорске Московской области, отмечает юбилей – 90-летие со дня основания. Профессиональная деятельность предприятия начиналась под названием «Строй Бетон № 1». Железобетонная продукция завода была использована при строительстве Московского метрополитена, канала Москва – Волга, военных укреплений и военного арсенала. После 1946 года завод начал производить так называемую мирную продукцию, закрепив за собой статус машиностроительного предприятия. «Бецема» сегодня – одно из ведущих предприятий России в области машиностроения. Партнёры выбирают АО «Бецема» за надёжность и индивидуальный подход, применение новейших технических разработок и неизменно высокое качество продукции. Так, например, даже во время пандемии, в условиях кризиса, компания не просто выстояла, но и увеличила объём продаж, обеспечив нужды и российских, и зарубежных организаций. Стала победителем премии «Russian Business Guide. Экспортёр года – 2021». Текущий год принёс России новые вызовы в виде жёстких экономических санкций. В непростой экономической период, обусловленный санкционным давлением, работа АО «Бецема» стала ярким примером успешного импортозамещения.



### СДЕЛАТЬ НЕФТЬ ДОСТУПНЕЕ

Сегодня «Бецема» принимает участие в проекте, главным заказчиком которого является Роскосмос. Проект направлен на локализацию производства оборудования для нефтегазовой отрасли: речь идёт о разработке мобильного комплекса гидравлического разрыва нефтяных и газовых пластов (флот ГРП). Доля трудноизвлекаемых запасов нефти в России достигает 70%. Одним из самых эффективных методов продления жизни давно эксплуатируемых месторождений является гидравлический разрыв пласта. Мобильный комплекс для гидроразрыва пласта, состоящий из 10-12

**Денис ФРАНЦУЗОВ, президент  
Торгово-промышленной палаты  
Московской области:**

«Завод «Бецема» производит целый ряд продукции по нескольким направлениям. Есть продукция, которая связана с нефтегазовой отраслью. Помимо этого, завод имеет и другое направление работы – производство надстроек, прицепов и полуприцепов. Ранее надстройки предназначались для грузовых автомобилей импортного производства. Безусловно, завод «Бецема» работал и с КамАЗами, но основными поставщиками всё же были иностранные производители, которые на данный момент приостановили свою работу в России. В этом вопросе требовались соответствующие решения, потому что осталась необходимость возить инертные материалы и асфальтобетонные смеси. Новая разработка машиностроительного завода «Бецема» – самосвалы «Формат» на шасси SHACMAN – даёт предприятиям более широкие возможности по эксплуатации специальной техники. Помимо этого, завод стал производить надстройки и к автомобильной технике белорусского производства, что также немало важно.

Сегодня АО «Бецема» выполняет важную задачу – в краткосрочной и среднесрочной перспективе заменяет выбывших производителей. И эта история не только крупноузловая, но и про малых поставщиков, необходимых для создания высокотехнологичного оборудования.

Мы сотрудничаем с АО «Бецема» на постоянной основе: помогаем найти поставщиков в непростых экономических условиях, проходить экспертизы, необходимые для подтверждения статуса российского производства и включения в реестр Минпромторга, который гарантирует соответствие критериям российского производителя».



различных установок на грузовых шасси, принято называть флотом ГРП. В России сегодня работает более сотни флотов ГРП, но доля отечественного оборудования в них составляет менее 1%. В условиях беспрецедентного санкционного давления значение создания первого образца полностью отечественного флота ГРП для отрасли трудно переоценить.

Участие в проекте предполагает выпуск новой продукции на базе действующего производства АО «Бецема». В начале марта завод выполнил очередной заказ по отгрузке нефтесервисного оборудования. Для АО «Корпорация «МИТ» была произведена гидратационная установка, предназначенная для непрерывного смешивания, гидратирования и закачки линейного геля с программируемой оптимальной вязкостью, а также для приготовления техноло-

гических жидкостей для их последующей закачки в скважину при ГРП. Модель позволяет дозировать одновременную подачу одного сухого и двух жидких реагентов. Установка может эффективно эксплуатироваться в широком диапазоне температур (от -45 до +60 °С), что сделало возможным выполнение данного заказа для работы в г. Сургуте в условиях сурового климата.

Среди конкурентных преимуществ продукции можно отметить возможность интеграции данной установки в импортные флоты – Stewart & Stevenson (США), C.A.T. GmbH (Германия) и др.; модульный тип компоновки оборудования; улучшение массогабаритных характеристик машины (на 8-10%); увеличение срока службы машины за счёт использования новых материалов (на 12-15%); заметное снижение продажной цены по отношению к существующим импортным аналогам (до 15-20%).

В последующем серийное производство нефтесервисного оборудования, выпускаемого АО «Бецема», позволит обеспечить снижение зависимости российских компаний от высоковольтного зарубежного оборудования (на импорт в настоящее время приходится до 95% рынка), а также начать экспорт созданных в процессе реализации проекта комплексов ГРП в страны ближнего и дальнего зарубежья.

«Нам интересно участие в этом проекте. Он позволяет предприятию развиваться и видеть новые горизонты», – отметил генеральный директор АО «Бецема» Сергей Трифонов.

#### НОВЫЕ НАДСТРОЙКИ

Одно из наиболее известных направлений работы завода – надстройки на отрасли специального автотранспорта. АО «Бецема» производит широкий круг работ,





направленных на оснащение спецтехники, расширяет модельный ряд и продолжает развиваться. В мае текущего года завод выпустил новые самосвалы «Формат» на шасси SHACMAN. Спецтехника предназначена для транспортировки инертных материалов (песка, гравия, асфальта), максимальная масса груза рассчитывается исходя из грузоподъёмности шасси.

В модельном ряду представлено две модели самосвальных надстроек:

- БЦМ-285 ФОРМАТ с кузовом объёмом 20 куб. м на шасси SHACMAN 6x4;
- БЦМ-286 ФОРМАТ с кузовом объёмом 32 куб. м на шасси SHACMAN 8x4.

Конструкция кузова из высокопрочной стали обеспечивает высокие показатели прочности, снижает массу надстроек и увеличивает их грузоподъёмность, а также значительно увеличивает ресурс. Кроме того, благодаря использованию высокопрочной стали удалось отказаться от боковых рёбер жёсткости на кузовах самосвалов, что позволило уменьшить снаряжённую массу автомобиля.

Благодаря запатентованной форме днища обеспечивается эффективный подогрев от выпускной системы шасси, что исключает налипание породы при экстремально низких температурах. Кроме того, уникальная форма двойного днища способствует уменьшению ударной нагрузки на шасси при осуществлении погрузки материала.

Эти надстройки являются одним из эффективных и экономичных решений для перевозки материалов различной плотности и фракции. Кроме того, использование новейшей спецтехники от завода «Бецема» позволяет оптимизировать расходы и уменьшить транспортные затраты, а удобное сервисное обслуживание и разветвлённая дилерская сеть обеспечивают ещё более выгодную экс-

плуатацию самосвалов для заказчиков из разных регионов.

Сегодня «Бецема» – это колоссальный, наработанный годами опыт, совмещённый с современными инновациями. Завод обладает практически всеми технологическими переделами, такими как кузнечное производство, цеха механической обработки, механосборочное

АО «БЕЦЕМА» ИМЕЕТ  
ДАВНИЕ ПАРТНЁРСКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ  
С ТОРГОВО-  
ПРОМЫШЛЕННОЙ  
ПАЛАТОЙ  
МОСКОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ И СОЮЗОМ  
«КРАСНОГОРСКАЯ  
ТОРГОВО-  
ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА». МЫ  
ПОПРОСИЛИ ГЛАВ  
ЭТИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ  
ПОДЕЛИТЬСЯ  
СВОИМ МНЕНИЕМ О  
СОТРУДНИЧЕСТВЕ С АО  
«БЕЦЕМА».

производство, лаборатория контроля материалов, технические подразделения, термическое производство, окрасочное производство, рентгенокамеры. Перечень вспомогательных служб цехов также достаточно внушительный: ремонтный участок, энергоцех, тарный цех со своей лесопилкой, железнодорожный узел, учебный комбинат, инструментальный участок, складское хозяйство, транспортный цех и др.

Завод «Бецема» – один из лидеров отечественного машиностроения, уникальный путь развития и становления которого привёл к авторитету и признанию в отрасли.

#### **Сергей Викторович КАПУСТИН, президент Союза «Красногорская торгово-промышленная палата»:**

*«АО «Бецема» не только играет немаловажную роль в развитии автомобильной промышленности и программе импортозамещения, но и вносит большой вклад в развитие города Красногорска и городского бизнес-сообщества.»*

*Завод «Бецема» – одно из старейших и самых крупных предприятий города, которое открывает перед жителями Москвы и Московской области большое количество рабочих мест, что немаловажно для экономического развития городского округа Красногорск.»*

*АО «Бецема» – передовое предприятие, где осваиваются новые технологии, а также новые виды продукции. В этом есть большая заслуга генерального директора компании Сергея Владимировича Трифонова. Специалисты проходят обучение и повышают свою квалификацию на передовых предприятиях отрасли, перенимают колоссальный опыт и приумножают его на территории завода. Помимо этого, компания принимает активное участие в социальной сфере: участвует в благотворительных акциях, форумах, премиях и других важных бизнес-мероприятиях.»*

*Руководство компании в полной мере понимает социальную ответственность бизнеса. Высокая эффективность работы достигается также посредством внедрения корпоративной культуры. Профессиональные конкурсы с достойными призами, праздники и другие общественные мероприятия помогают объединить коллектив, сделать его настоящей командой, способной добиваться самых высоких результатов. Корпоративные ценности «Бецема» поистине являются предметом гордости для каждого работника. Социальная политика завода позволяет создать комфортные и безопасные условия труда, а также обеспечивает поддержку молодых специалистов.»*

# БЕЦЕМА:

## THE FUTURE OF SPECIAL PURPOSE VEHICLES IS IN RELIABLE HANDS

**T**his year the machine-building plant Becema, located in Krasnogorsk, Moscow region, celebrates its 90th anniversary. The enterprise started its professional activity under the name of “Stroy Beton № 1”. Reinforced-concrete products of the plant were used in the construction of the Moscow subway, the Moskva-Volga Canal, military fortifications and military arsenal. After 1946, the plant began to produce the so-called “peaceful” products, securing its status of a machine-building enterprise. Becema today is one of the leading enterprises in Russia in the field of machinery manufacturing. Partners choose Becema JSC for reliability and individual approach, application of the latest technical developments and consistently high quality of products. For example, even during the pandemic, in crisis conditions, the company not only survived, but also increased sales, meeting the needs of both Russian and foreign organizations. It won the “Russian Business Guide Exporter of the Year 2021” award. The current year has brought new challenges for Russia in the form of tough economic sanctions. In a difficult economic period caused by sanctions pressure, the work of Becema JSC became a bright example of successful import substitution.



### MAKING OIL MORE AFFORDABLE

Today Becema is a participant of the project, the main customer of which is Roscosmos. The project is aimed at localizing the production of equipment for the oil and gas industry – it concerns the development of a mobile hydraulic fracturing complex for oil and gas formations (hydraulic fracturing fleet). The share of

unconventional oil in Russia reaches 70%. One of the most effective methods of prolonging the life of the operated oil fields is hydraulic fracturing. A mobile hydraulic fracturing complex consisting of 10–12 various units on cargo chassis is commonly referred to as a hydraulic fracturing fleet. There are more than a hundred hydraulic fracturing fleets operating

in Russia today, but their share of domestic equipment is less than 1%. In the conditions of unprecedented sanction pressure, it is difficult to overestimate the important creation of the first sample of fully domestic hydraulic fracturing fleet for the industry.

Participation in the project predicts the output of new products based on the current



**Denis FRANTSUZOV, President of the Chamber of Commerce and Industry of Moscow region:**

*Becema plant produces a range of products for several directions. There are products related to oil and gas industry. In addition to that, the plant has another area of activity – production of superstructures, trailers and semi-trailers. Previously, superstructures were designed for imported trucks. Of course, Becema plant also worked with KAMAZ trucks, but the main suppliers were foreign manufacturers, who have suspended their work in Russia at the moment. This issue required corresponding solutions, because there was a necessity to transport inert materials and asphalt concrete mixtures. The new development of Becema machine-building plant – dump trucks “Format” on Shacman chassis gives enterprises more opportunities to use special value vehicles. In addition, the plant began to produce superstructures for Belarus-made automobiles as well, which is also important.*

*Today Becema JSC performs an important task – in the short and medium term it should replace former manufacturers. And this story is not only about the large-scale niche, but also about the small suppliers necessary for the creation of high-tech equipment.*

*We cooperate with Becema on an ongoing basis: we help to find suppliers in difficult economic conditions, help them pass examinations required to confirm the status of Russian production and to be included in the register of the Ministry of Industry and Trade, which guarantees compliance with the criteria of a Russian manufacturer”.*

manufacturing process of Becema JSC. At the beginning of March, the plant fulfilled another order for shipment of oilfield service equipment. A hydration unit was designed for JSC Corporation Moscow Institute of Thermal Technology (MITT). It is used for continuous mixing, hydration and pumping of linear gel with programmable optimum viscosity, as well as for preparation of technological fluids for

their subsequent pumping down borehole during hydraulic fracturing. This model allows to dose simultaneously one chemical agent and two liquid ones. The unit can be effectively operated in a wide temperature range (from –45 °C to +60 °C), which made it possible to execute this order in Surgut in harsh climate conditions.

Among the competitive advantages of the product are the possibility of integrating this unit into imported fleets (Stewart&Stevenson (USA), C.A.T. GmbH (Germany), etc.); modular equipment layout type; improvement of machine mass-dimension characteristics (by 8–10%); increase of machine service life at the expense of new materials (by 12–15%); considerable reduction of sales price in comparison with existing import analogues (up to 15–20%).

In future, large-scale production of oilfield service equipment manufactured by Betsema JSC will allow to reduce dependence of Russian companies on highly demanded foreign equipment (now imports make up 95% of the market). It will help to start exporting hydraulic fracturing complexes, created during the project, to neighboring and far-abroad countries.

“We are interested in participating. It allows the company to develop and see new horizons,” – said Sergey Trifonov, Director General of Becema JSC.

**NEW SUPERSTRUCTURES**

One of the most prominent areas of the plant’s work is superstructures in the field of special purpose vehicles. Becema JSC performs a wide range of works to equip special vehicles, expands the model lineup and





continues to develop. In May of this year, the plant released new “Format” dump trucks on Shacman chassis. Special purpose equipment is designed for transporting inert materials (sand, gravel, and asphalt). The maximum load weight is calculated based on the capacity of the chassis.

The model range includes two models of dump superstructures:

- BCM-285 FORMAT with a dump body capacity of 20 m<sup>3</sup> on the SHACMAN 6x4 chassis and BCM-286 FORMAT with a dump body capacity of 32 m<sup>3</sup> on the SHACMAN chassis 8x4.

The design of the body is made of high strength steel. It provides high strength, reduces the weight of superstructures and increases their carrying capacity and service life. In addition, due to the use of high-strength steel, the side ribs on the dump bodies were eliminated. As a result, it helped to reduce the curb weight of the vehicle.

The patented floor pan shape provides effective heating from the chassis exhaust system, which eliminates rock buildup at extremely low temperatures. In addition, the unique shape of the double floor pan helps to reduce shock stress on the chassis when loading material.

These superstructures are one of the most efficient and economical solutions for transporting materials of different densities and fractions. In addition, the use of the newest special equipment of Becema plant can optimize expenses and reduce transport costs, and convenient service and an extensive dealership network provides even more profitable operation of dump trucks for customers from different regions.

Nowadays Becema is a tremendous experience accumulated over the years, combined with modern innovations.

The plant has almost all technological departments, such as: forging, machine workshops, mechanical assembly production, materials control laboratory, technical departments, thermal production, paint spray processing, X-ray cameras. The list of auxiliary departments is also quite impressive: repair department, power building, packing workshop with its own sawmill, railway unit, training facility, tool shop, storage facility, transport shop, etc.

Becema plant is one of the leaders of domestic machine-building industry, whose unique way of development and formation has led to the authority and recognition in its field.

BECEMA JSC HAS A LONG-STANDING PARTNERSHIP WITH THE MOSCOW REGION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY AND THE UNION KRASNOGORSK CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY. WE ASKED THE HEADS OF THESE ASSOCIATIONS TO SHARE THEIR OPINIONS ON COOPERATION WITH BECEMA JSC.

**Sergey KAPUSTIN, President of the Union Krasnogorsk Chamber of Commerce and Industry:**

*Becema JSC plays an important role not only in the development of automotive industry and import substitution program, but also greatly contributes to the development of Krasnogorsk and the city's business community.*

*Becema plant is one of the oldest and largest enterprises in Krasnogorsk. It provides many jobs for residents of Moscow and the Moscow region, which is important for the economic development of the Krasnogorsk urban district.*

*Becema JSC is a leading enterprise, where new technologies and new types of products are implemented. This is a great merit of the company's Director General – Sergei Trifonov. Specialists complete trainings and improve their qualification at the leading enterprises of the branch, adopt vast experience and multiply it on the territory of the plant. Besides, the company takes an active part in the social sphere: it takes part in charity events, forums, awards and other important business events.*

*The company's management fully understands the social responsibility of business. High efficiency of work is also achieved through implementation of corporate culture. Professional contests with valuable prizes, holidays and other social events help to unite the employees, make them a real team capable of achieving the highest results. Becema corporate values are truly a matter of pride for every employee. The plant's social policy creates comfortable and safe working conditions and provides support for young specialists.*

Российский производитель смазочных материалов «КУППЕР» (бренд смазочных материалов CUPPER) в 2022 году значительно увеличивает выпуск своей продукции. Экономические санкции, введённые против России, обеспечили рост спроса на масла, присадки и смазки московского производителя. О том, что сейчас происходит на рынке горюче-смазочных материалов (ГСМ), как новые реалии влияют на отечественных производителей, рассказывают ЛЕЙЛА АЛИЕВА, генеральный директор группы компаний «КУППЕР», и СЕРГЕЙ МАМЫКИН, основатель и технический директор группы компаний «КУППЕР».

## БИЗНЕС КАК ПО МАСЛУ



### НА СМЕНУ ИМПОРТУ

Сегодня ситуация на отечественном рынке готовых смазочных материалов складывается таким образом, что импортные смазочные материалы стали фактически недоступными: прямой импорт из-за границы, который составлял порядка 20% российского рынка, кардинально сократился. Те западные компании, которые локализовали своё производство в России (Total, Shell, Fuchs и др.), тоже были вынуждены остановить производство по тем или иным причинам: объёмы этих игроков занимали около 10% отечественного рынка. А те российские компании, которые выпускали свои масла, делали это с применением импортных присадок, поставки которых в Россию также прекратились.

В этой ситуации мы получили преимущество, так как вся продукция CUPPER выпускается по собственной уникальной технологии и из российских компонентов, соответствуя при этом требованиям производителей техники к функциональ-

ным характеристикам масел или смазок. Наши смазочные материалы применяются и в машиностроении, и в малой авиации, и на железнодорожном и водном транспорте, и в электроэнергетике – отраслей можно перечислять долго. И сейчас мы столкнулись с тем, что компании, к которым мы выходили с предложениями – «Попробуйте нашу продукцию», – сами стали приходить к нам с запросами заместить пропавшие с рынка импортные масла и смазки высокого уровня надёжности. Сейчас у нас в арсенале свыше 200 продуктов, более 20 продуктовых линеек. Раньше мы наращивали объёмы производства на 50-70% в год – например, в 2021 году выпустили 150 тонн масел, в полтора раза больше, чем годом ранее, – в этом году такая динамика достигается уже за месяц-два. Меняется и структура спроса. Не так давно основу нашего ассортимента составляли моторные и трансмиссионные масла для легкового транспорта, сегодня растёт спрос на линейки для коммерческих автомобилей

и спецтехники, гидравлические и компрессорные масла, а также консистентные и полужидкие смазки. Мы видим, что пришло время расширять производство, осваивать ещё площадки, помимо действующих на территории технопарков в Пушкино и Орехово-Зуево. Одна из новых площадок будет специализироваться на выпуске продукции, используемой в промышленности. Мы знаем, как масштабировать бизнес, и надеемся, что государство будет поддерживать отечественных производителей.

Что касается цен на нашу продукцию, то мы будем стараться держать их на минимально возможном уровне. В этом году мы уже вынуждены были пойти на 20%-ное повышение, так как повысились цены на российские базовые масла. С другой стороны, мы никогда не покупали импортные присадки – мы их делаем сами, компоненты их производства выпускаются в России, так что надеемся, что цены на смазочные материалы CUPPER будут стабильными.



## ДЕЛО В МЕДИ

В том, что смазочные материалы CUPPER способны удовлетворить самые высокие запросы от компаний и потребителей, мы совершенно уверены: наши продукты примерно на 20% увеличивают КПД, обеспечивают снижение механических потерь до 20%, позволяют экономить топливо, снижая расход до 15%, вполнину уменьшают выбросы остаточных углеводородов. Вот лишь несколько примеров эксплуатации: применение судового масла CUPPER в двигателях речного сухогруза СК-271 на 15% снизило расход дизельного топлива, рабочая температура масла снизилась на 20%; испытания на грузовых автомобилях VOLVO и IVECO дали результат экономии топлива в среднем на 15%, а температура масла снизилась на 7%; в ходе испытаний на дизельных тепловозах было достигнуто значительное увеличение межремонтного пробега. А спектральный анализ масла на недавних испытаниях на спецтехнике московского ООО ПК «Вторалюминпродукт» показал снижение содержания продуктов износа, в частности железа, на 30% и экологически опасных элементов (соединений серы и фосфора) на 98%. Таких примеров масса.

Всё дело в собственной запатентованной компанией технологии медного клэдинга – CLAD (Cuprum Lining Antiwear Defence), которая радикально повышает ресурс техники, снижая износ узлов трения. Технология базируется на открытии советских учёных. Ещё в середине XX века доктор технических наук, профессор, академик Дмитрий Гаркунов сделал два открытия. Первое открытие – «Водородный износ металлов» – показало, что основная причина износа железосодержащих поверхностей трения (а таких большинство) на самом деле не просто в механическом воздействии, а в электрохимической активности водоро-



да, который выделяется в зоне трения и разрушает кристаллическую решётку железа. Второе открытие – «Избирательный перенос меди при трении (эффект безыносности)». Учёные обнаружили, что медь способна восстанавливать разрушенную водородом кристаллическую решётку железа и образовывать тончайшую (несколько атомарных слоёв) защитную медную плёнку на стальной поверхности трения, которая защищает её от водородного износа. Звучит фантастически, но благодаря этому можно говорить о фактически нулевом износе деталей. И мы используем эти открытия, выпуская смазки и масла, содержащие ионы меди, которые входят в состав нашего функционального пакета. Весь механизм восстановления запускается в процессе работы узла и переводит его в режим самовосстанавливающейся системы. Это настоящая природоподобная технология.

Помимо всего прочего, наша продукция экологична. Наши материалы отно-

сятся к категории NO SAPS – не содержат соединений серы (S), фосфора (P) и практически не имеют сульфатной зольности (SA), опасных для окружающей среды и человека веществ, которые применяются в стандартной технологии производства смазочных материалов для обеспечения противоизносных свойств. По экологичности мы опережаем всех крупных игроков рынка.

Но, как это часто бывает, есть некий скепсис по отношению к высокотехнологичной продукции, которая производится в России, ещё и из отечественных компонентов. Да и традиционно если говорить, например, об автопроме, то в России большей частью эксплуатируется техника импортного производства, для обслуживания которой есть соответствующие рекомендации производителя. Для российского производителя моторных масел получить допуск международного производителя техники можно было только одним способом – покупать одобренные производителем пакеты присадок, конечно же, зарубежных.

Сейчас эти пакеты, к сожалению, недоступны, так же как и готовые импортные масла и смазки. Поэтому срочно потребовалась российская продукция на замену. И здесь, конечно, у нас спрос растёт в геометрической прогрессии. Для нас кризис действительно открыл время возможностей.

Причина, по которой CUPPER в прошлом не так быстро завоёвывал рынок, заключается ещё и в том, что наша технология опередила время. До кризиса люди с лёгкостью могли менять машины раз в три года, компании тоже не слишком задумывались об издержках, но в непростой экономической ситуации сокращение издержек, повышение рентабельности бизнеса выходят на первый план. И мы знаем, чем можем быть полезны!





**The Russian manufacturer of lubricants CUPPER (CUPPER brand of lubricants) significantly increases the output of its products in 2022. The economic sanctions imposed on Russia have ensured the increase in demand for oils, additives and lubricants from the Moscow manufacturer. LEYLA ALIYEVA, Director General and SERGEY MAMYKIN, founder and technical director of CUPPER Group told us about the situation on the market of fuel and lubrication materials and about the new realities affecting the domestic producers.**

## BUSINESS RUNNING LIKE CLOCKWORK

### TO REPLACE IMPORTS

Today, the situation on the Russian market of ready-made lubricants is the following: imported lubricants have become unavailable, in fact. Direct imports from abroad, which used to be about 20% of the Russian market, drastically shrunk. The Western companies, which localized their production in Russia (Total, Shell, Fuchs and others) were also forced to stop production for various reasons –

the volumes of these players accounted for about 10% of the domestic market. And those Russian companies that produced their oils used imported additives. But their supply to Russia also stopped.

In this situation we have an advantage, because all CUPPER products are manufactured according to our own unique technology based on Russian components, meeting the requirements of equipment manufacturers for oil and lubricants functional

characteristics. Our lubricants are used for mechanical engineering, small aviation, railroad and water transport, electric power industry, and many other industries in the list. Currently we are facing the situation, when the companies, whom we made offers to try our products, began to make inquiries to replace imported oils and lubricants of high reliability that are missing at the market now. We have over 200 products, more than 20 product lines now. Earlier we used to increase production by 50-70% a year, for instance, in 2021 we produced 150 tons of oils, which is one and a half times more than a year before. The structure of demand is also changing. Recently our product range was based on motor and gear oils for passenger cars, today there is a growing demand for commercial and special vehicles, hydraulic and compressor oils, as well as consistent and semi-fluid lubricants. We see that there is a proper time to expand production and develop more sites, in addition to the existing ones in Pushkino and Orekhovo-Zuyevo technoparks. One of the new sites will specialize in products used in industry. We know how to scale the business and hope that the government will support domestic producers.

As for the products prices, we will try to keep them as low as possible. This year we have already had to go up 20% as the prices for Russian base oils increased. On the other hand, we have never bought imported



additives – we make them ourselves, the components for their production are made in Russia, so we hope that the prices of CUPPER lubricants will be stable.

### THE THING IS IN COPPER

We are quite sure that CUPPER lubricants can meet the highest demands of companies and consumers – our products increase efficiency by about 20%, provide up to 20% decrease of mechanical losses, allow to save fuel, reducing consumption by up to 15% and reduce emissions of residual hydrocarbons by half. There are a few examples of operation: usage of CUPPER marine oil in the engines of the bulk carrier SK-271 reduced fuel consumption by 15%, the oil temperature was reduced by 20%; tests on VOLVO and IVECO trucks gave fuel economy of 15% on average and oil temperature was reduced by 7%; tests on diesel locomotives showed considerable increase of run-life; and spectral analysis of oil on recent special-purpose machinery of Moscow Vtoraluminproduct PK showed the reduction of wear products, in particular iron by 30%, and environmentally hazardous elements (sulfur and phosphorus compounds) by 98%. There are a lot of such examples.

The secret lies in the company's own patented copper cladding technology - CLAD (Cuprum Lining Antiwear Defence), which radically increases the life of machinery by reducing the wear and tear of friction units. The technology is based on the discovery of Soviet scientists. Back in the middle of the 20th century, Doctor of Technical Sciences, Professor, Academician Dmitry Garkunov made two discoveries. The first discovery — «Hydrogen Wear of Metals» showed that the main cause of iron friction surfaces wear (and



there are most of them) is actually not about physical impact, but about electrochemical activity of hydrogen, which is released in the friction zone and destroys the crystalline lattice of iron. And the second discovery is called “Selective Transfer Effect at Points of Friction (the effect of wearlessness)”. Scientists discovered that copper is able to restore the iron crystal lattice destroyed by hydrogen and form the thinnest (several atomic layers) protective copper film on the steel friction surface, which protects it from hydrogen wear. It sounds fantastic, but due to this phenomena we can talk about virtually zero wear of parts. We take advantage of these discoveries by releasing lubricants and oils that contain copper ions, which are part of our functional package. The whole recovery mechanism is triggered as the unit is running and puts it in a self-healing system mode. It's a real nature-like technology.

Above all, our products are environmentally friendly. Our materials are NO SAPS – no sulfur (S), phosphorus (P) compounds and practically no sulfated ash (SA) – hazardous substances to the environment and human beings that are used in standard production technology of lubricants to provide anti-wear properties. We are ahead of all the

major players on the market in terms of environmental friendliness.

But as it often happens, there is some skepticism about high-tech products, which are made in Russia, especially out of domestic components. And traditionally, if we're talking, for example, about the automobile industry, most of the equipment in Russia is imported, and there are manufacturer's recommendations for their maintenance. For the Russian engine oil manufacturer there was only one way to get approval from the international equipment producer— to buy approved foreign additive packages.

Now these packages, unfortunately, are not available, as well as ready-made imported oils and lubricants, so Russian products are urgently needed as replacements. And here, of course, our demand is growing exponentially. The crisis opened a time of opportunities for us.

The reason CUPPER did not conquer the market quickly in the past lied in our technology that was ahead of its time. Before the crisis it was easy for people to change cars every three years and companies did not think too much about costs, but in the difficult economic situation, reducing costs and increasing the profitability of business are our top priority. And we know how we can be useful!



## ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ –

## ОТРАСЛЬ, ПОМОГАЮЩАЯ ЭКОНОМИТЬ



Российские производители смогли увидеть в сегодняшних экономических сложностях новые перспективы для развития собственных предприятий. Например, производитель изделий методом порошковой металлургии – компания ООО «Наномет» из Йошкар-Олы – отмечает рост спроса на свою продукцию и прогнозирует подъём производства в этой области промышленности. О трендах в развитии порошковой металлургии мы побеседовали с первым заместителем директора ООО «Наномет» НАТАЛЬЕЙ ВОРОНИНОЙ.

**– Как, на ваш экспертный взгляд, будет развиваться рынок порошковой металлургии в России в ближайшее время?**

– Объективно оценивая ту экономическую ситуацию, в которой оказалась наша страна, мы понимаем, что многие производители будут переживать сложные времена. Что касается порошковой металлургии и отрасли создания композитных материалов, то мы, напротив, прогнозируем подъём в этой сфере производства. В кризисные времена любое предприятие думает, как сэкономить, и порошковая металлургия – как раз та отрасль, которая помогает в решении этой задачи, так как обеспечивает колоссальную экономию сырья. Во-первых, это практически безотходное производство. При изготовлении металлических деталей сложной формы методом механической обработки от 30 до 90% металла идёт в отход. Переводя изготовление изделий на метод порошковой металлургии, можно существенно сэкономить.

Во-вторых, способом порошковой металлургии можно получить изделия с уникальными свойствами, которых невозможно добиться никакими другими способами. Из них создают композиты, наноматериалы, комбинируя в одном изделии металлические и полимерные составляющие. По этой технологии можно изготавливать

множество деталей электротехнического назначения: контакты на основе меди, магнитомягкие материалы, которые применяются в электродвигателях. На производство порошковым методом однозначно выгодно переводить детали антифрикционного и фрикционного назначения, например подшипники и тормозные диски.

Ранее такие изделия часто покупались за рубежом. Сегодня наступило время для развития отечественного производства. И уже стало очевидно, что мы не ошиблись в своих прогнозах. В первые месяцы этого года количество заявок на новые изделия в компании значительно увеличилось. Поэтому в «Наномет» произошли изменения, ориентированные на расширение номенклатуры изделий. В частности, мы пересмотрели структуру расходов внутри предприятия, оставив только самые необходимые статьи затрат, что позволило снизить накладные расходы и предложить нашим заказчикам оптимальные цены на новую продукцию. Я полагаю, что производственные мощности российских предприятий порошковой металлургии достаточны, чтобы заменить большую часть продукции иностранного производства.

**– Насколько быстро удастся перейти к импортных порошков на отечественные?**

– На разных порошковых предприятиях ситуация может отличаться. Технологии нашего предприятия, к примеру, отработаны на российских порошках. Вообще, в России два крупных поставщика металлических порошков: комбинат «Уралэлектромедь», выпускающий медный порошок, и АО «Северсталь», которое производит железные порошки. Конкуренцию последнему составлял порошок шведской фирмы Högabäs, качество которого позволяло получать стабильные свойства изделий. Кроме того, шведский производитель поставлял на рынок и порошки различных сплавов, что является большим конкурентным преимуществом. После ухода с российского рынка Högabäs производитель поставлял на рынок и порошки различных сплавов, что является большим конкурентным преимуществом. После ухода с российского рынка Högabäs производитель, безусловно, некоторое время будет испытывать дефицит в сырье, но «Северсталь» в ближайшее время планирует наладить производство порошков сплавов.

В мае этого года состоялась встреча представителей «Северстали» и АО «МЕТМА», которое является одним из учредителей нашего предприятия, где компании договорились о том, что новые порошки сплавов «Северстали» будут проходить тестирование в АО «МЕТМА». «Наномет» тоже подключится к этому процессу и будет помогать российскому производству новых

уникальных порошков, так что прогнозы на импортозамещение области у нас положительные.

**– Над какими разработками сегодня трудятся в компании?**

– Мы специализируемся на изготовлении деталей для узлов трения. Разработанные нами фрикционные и антифрикционные материалы на основе фенолформальдегидных смол с различными присадками обладают отличными техническими свойствами и при этом недорогие, поскольку специалистам «Наномет» удалось подобрать уникальный набор легирующих элементов. Также мы изготавливаем детали антифрикционного назначения: подшипники скольжения бронзовые, бронзографитовые, в том числе и упрочнённые, из легированной бронзы, которые работают под большими нагрузками.

Ещё один материал, который был разработан нами в рамках программы по импортозамещению, предназначен для скользящих токосъёмных контактов. Для него требуются не только высокие антифрикционные свойства и износостойкость, но и высокая электропроводность и высокие рабочие температуры. Нам удалось добиться этих качеств благодаря легированию ультрадисперсными материалами. Также в настоящее время начали работу над производством магнитомягких материалов и деталей сложной формы на основе железа.

Компании, которые нуждаются в подобных разработках, могут смело к нам обращаться – поможем. Но хочу подчеркнуть, что особенность технологии изготовления деталей методом порошковой металлургии состоит в том, что каждая деталь требует индивидуального подхода – необходимо время на отработку технологии, на подго-



*ООО «Наномет» – лауреат премии «Импортозамещение», организованной журналом RBG при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ*

товку производства, особенно на создание технологической оснастки, которая изготавливается индивидуально под каждое изделие. Поэтому от момента получения заявки до внедрения изделия в производство проходит достаточно большой период времени – от 3 до 6 месяцев. Я советую предприятиям, которые сегодня сталкиваются с проблемами импортных композиционных деталей, как можно быстрее обращаться с заявками на профильные предприятия, поскольку любому производителю понадобится время на подготовку производства.

**– В мае «Наномет» принял участие в работе круглого стола «Импортозамещение», который прошёл в Торгово-промышленной палате РФ. С какой проблематикой компания выступила на этом мероприятии?**

– Мы подняли вопрос об особенностях изготовления композитных материалов малыми сериями. Это достаточно большая проблема для многих компаний. Приведу один пример: к нам обратилось промышленное предприятие, которому понадобилось заменить антифрикционные вкладыши немецкого производства в узлах трения своего оборудования. При этом объём заказа – всего лишь 16 единиц в год. Ни одно крупное порошковое предприятие не возьмётся за изготовление столь малой серии: для него это экономически нецелесообразно, ему нужны объёмы в десятки тысяч изделий в год...

Небольшие же предприятия зачастую не обладают необходимым научным потенциалом для отработки новых технологий, так как после того, как плановая экономика СССР сменилась и производство встало

на коммерческие рельсы, первое, от чего стали отказываться компании, сокращая расходы, – научные разработки на перспективу.

«Наномет» – небольшая компания, которая изначально была ориентирована на изготовление деталей малыми партиями – от 2-3 единиц, при этом сохранившая свой научный потенциал. Имя нашего директора – Владислава Андреевича Довыденкова – знаковое для отрасли порошковой металлургии, под его руководством ещё во времена СССР было создано более десятка порошковых производств. И в течение всех 20 лет существования нашей компании он заботился о том, чтобы в ней постоянно велись исследования, часть прибыли предприятия вкладывается в научные разработки. Отличительная черта ООО «Наномет» в том, что оно, с одной стороны, обладает значительным исследовательским потенциалом, с другой – является малым предприятием с низкими накладными расходами. Поэтому мы можем создавать уникальные детали с необходимыми заказчику свойствами, которые при этом не будут стоить слишком дорого. Сегодня по стране таких компаний мало, а потребностей в малых партиях заказов у предприятий достаточно много. Потому у нас очень широкая география поставок: к нам обращаются предприятия из Сибири, с юга России, из центральных областей. И за последние месяцы география поставок значительно увеличилась, так как мы готовы не только работать с малыми заказами, но и индивидуально подбирать такие составы материалов и технологии, которые максимально удовлетворяют нужды наших заказчиков.



Russian manufacturers have been able to see in the current economic hardships new opportunities for the development of their own businesses. For example, powder metallurgy manufacturer Nanomet LLC from Yoshkar-Ola has seen an increase in demand for its products and predicts a rise in production in this area of industry. We talked to Natalia Voronina, First Deputy Director of Nanomet LLC, about trends in the development of powder metallurgy.

POWDER

METALLURGY –

## AN INDUSTRY THAT HELPS TO SAVE MONEY



Director of Nanomet LLC, Doctor of technical science.  
A. Davydenko and Process Engineer D. A. Bocharov

– *In your expert opinion, how will the powder metallurgy market in Russia develop in the near future?*

– When assessing objectively the economic situation in which this country happens to be, we understand that most manufacturers will face hard times. As for powder metallurgy and composite materials industry, on the contrary, we forecast the growth in this sphere of production. In times of crisis, any company thinks of how to save money, and powder metallurgy is precisely the industry that helps to solve this problem, as it provides huge savings of raw materials. Firstly, it is practically waste-free production. When machining complicated shaped metal parts, 30–90% of the metal goes to waste. By converting production to powder-metallurgy methods, it is possible to make huge savings.

Secondly, by means of powder metallurgy it is possible to obtain products with unique properties that cannot be achieved by any other means. They are used to create composites and nanomaterials by combining metal and polymer components in a single product. Using this technology, it is possible to make many parts for electrical purposes: contacts on the basis of copper, soft magnetic materials, which are used in electric motors. The powder method is clearly advantageous

for anti-friction and friction components such as bearings and brake discs.

Previously these products were often bought abroad. Today the time has come to develop domestic production. And it has already become obvious that we were not mistaken in our forecasts. In the first months of the year, the number of applications for new products in the company increased significantly. That is why Nanomet has undergone changes aimed at expanding its product range. In particular, we have revised the cost structure within the company, retaining only the most necessary cost items, which allowed us to reduce overhead costs and offer our customers the best prices for new products. I believe that the production capacity of Russian powder metallurgy plants is sufficient to replace most foreign-made products.

– *How quickly will it be possible to switch from imported powders to domestic ones?*

– The situation can vary from one powder plant to another. Our company's technologies, for example, have been developed on Russian powders. Generally speaking, there are two major suppliers of metal powders in Russia: Uralelectromed, which produces copper powders, and Severstal, which produces iron powders.

The latter was competed by powder from the Swedish company Höganäs, the quality of which allowed us to obtain stable product properties. In addition, the Swedish manufacturer also supplied powders of various alloys, which is a big competitive advantage. As Höganäs left the Russian market, there will certainly be a shortage of raw materials for some time, but Severstal plans to start producing alloy powders in the near future.

This May, representatives of Severstal and CJSC METMA, one of the founders of our company, met and agreed that the new alloy powders of Severstal will be tested at METMA. Nanomet will also get involved in this process and will assist Russian production of new unique powders, so our forecasts for import substitution in the region are positive.

– *What developments do you work on today at the company?*

– We specialize in manufacturing parts for friction units. Friction and antifriction materials on the basis of phenol-formaldehyde resins with different additives have excellent technical properties and are inexpensive, because specialists at Nanomet have managed to select a unique set of alloying elements. We also manufacture antifriction parts – bronze,

bronze-graphite sliding bearings, including reinforced ones made of alloyed bronze, which function under heavy loads.

Another material we have developed as part of our import substitution programme is designed for sliding current contacts. It requires not only high sliding and wear resistance, but also high electrical conductivity and high operating temperatures. We have been able to achieve these qualities by alloying with ultradisperse materials. We are also currently working on the production of magnetically soft materials and complicated shaped parts based on iron.

Companies in need of such developments can feel free to contact us – we will help. But I want to emphasize that peculiarity of technology of parts manufacturing by powder metallurgy method is that each part requires individual approach – time is needed for elaboration of technology, preparation of production, especially for rigging production which is made individually for each part. That is why from the moment of receipt of application till introduction of a product into production there is rather long period of time – from 3 to 6 months. I advise enterprises that face problems of import composite parts today to address with applications to profile enterprises as soon as possible as any producer will need time for preparation of the production.

*– In May, Nanomet took part in the Import Substitution round table at the Russian Chamber of Commerce and Industry. What issues did the company raise at the event?*

– We raised the issue of the peculiarities of manufacturing composite materials in small batches. This is quite a big problem for many companies. Let me give you an example: we were approached by an industrial enterprise which needed to replace the anti-friction inserts made in Germany in the friction units



of its equipment. Their order volume was only 16 pieces a year. No large powder enterprise would undertake production of such small batches as this would not be economically feasible, they need tens of thousands of units per year.

Small companies often lack the necessary scientific potential to develop new technologies, because after the planned economy of the USSR changed and production was put on a commercial footing, the first thing companies began to give up, reducing costs – scientific development for the future.

Nanomet is a small company, which initially focused on manufacturing parts in small batches – from 2 to 3 units, while maintaining its scientific potential. The name of our head – Dovydenkov Vladislav Andreevich – is significant for the industry of powder metallurgy; under his leadership, more than a dozen of powder facilities were created during the times of the Soviet Union. And during all the 20 years of our company's existence, he took care of the continuous research in the company, part of the company's profits is invested in scientific research. The distinctive feature of Nanomet LLC is that, on the one hand it has considerable research potential, and on the other hand it is a small enterprise with low overheads. Therefore, we can create unique parts with properties required by the customer, while not costing too much. Today, there are few such companies nationwide, and companies have plenty of needs for small batch orders. This is why we have a very wide geography of supply – we are approached by companies from Siberia, the south of Russia, and the Central regions. In recent months, the geography of deliveries has significantly increased, as we are ready not only to work with small orders, but also to individually select such compositions of materials and technologies that best meet the needs of our customers.



# РЕВОЛЮЦИЯ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА

Подмосковное предприятие ОКБ «Гамма» (входит в группу компаний «Специальные системы и технологии») в мае 2022 года стало лауреатом премии «Импортозамещение», организованной журналом RBG при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ. Награда вручена за формирование и развитие отечественной индустрии систем электрообогрева. Уже более 30 лет ГК «ССТ» является ведущим мировым производителем и поставщиком систем электрического обогрева и специальной электротехники. Продукция компании представлена на всей территории России и поставляется в 60 стран мира. Компания взяла курс на импортозамещение ещё в далёкие 90-е годы, начав выпуск отечественных систем электрообогрева. Сегодня продукция ОКБ «Гамма» не только не уступает мировым образцам, но и во многом их превосходит, так как некоторые технологические решения, разработанные специалистами компании, не имеют мировых аналогов.

## САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ПОЛНОГО ЦИКЛА

Промышленные системы электрообогрева широко востребованы в нефтегазовой, химической и добывающей отраслях. Системы на основе нагревательных кабелей защищают оборудование, трубопроводы от замерзания и помогают поддерживать технологические температуры, являясь ключевым элементом безопасности и залогом безостановочной работы. И в этой сфере специалистами компании была совершена настоящая революция. ОКБ «Гамма» – первое в стране предприятие, где в 2015 году налажено производство саморегулирующихся кабелей полного цикла на основе электропроводящих пластмасс, основного элемента саморегулирующихся кабелей такого типа. «Данный компонент 100% российского производства выпускается на нашем заводе ОКБ «Гамма». В основе эффекта саморегулирования – электро-

проводящие пластмассы с нормированными свойствами, которые позволяют кабелю нагреваться только при определённых внешних условиях. Эти кабели задействованы практически во всех решениях, разработанных специалистами ГК «ССТ» для ключевых национальных проектов России в Арктике и заполярных широтах, а также кораблях арктического класса», – отметил заместитель директора – исполнительный директор ОКБ «Гамма» Андрей Прошин.

Преимущества такой технологии бесспорны. Во-первых, за счёт автоматического регулирования тепловыделения в ответ на изменение температуры окружающей среды можно значительно снизить количество потребляемой электроэнергии. Во-вторых, нагревательные кабели могут быть отрезаны «по месту» без ущерба для технических характеристик. В-третьих, саморегулирующиеся кабели обеспечивают безопасность всей

системы – кабели не перегреваются и не перегорают даже при пересечении друг с другом.

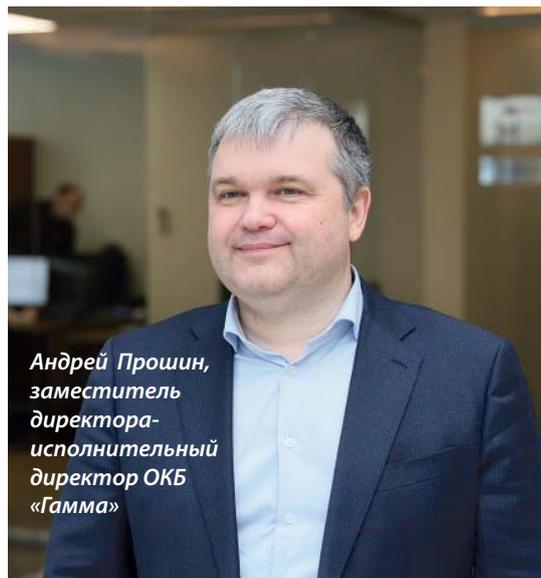
За реализацию уникального проекта по локализации производства саморегулирующихся кабелей Академия электротехнических наук РФ присудила его авторам премию имени М. О. Доливо-Добровольского в 2019 году. А Фонд развития промышленности РФ выделил льготный заём на расширение мощностей ОКБ «Гамма».

Сегодня компанией накоплен богатый опыт оснащения системами на основе саморегулирующихся нагревательных кабелей крупных нефтегазовых месторождений Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера, таких как Бованенковское, Чаяндинское, Ярактинское, Заполярное, Ямбургское, и многих других промышленных объектов.

При этом в компании и не думают почитать на лаврах собственных инноваций. В последние годы компания активно развивает новые направления, в частности систему обогрева нефтяных скважин. Она помогает сгенерировать добычу нефти там, где её запасы, казалось бы, уже подошли к концу. Также были созданы системы, позволяющие интенсифицировать добычу из разорванных нефтяных пластов. Фактически речь о самых мощных обогревателях в мире, которые выдают до 1,5 кВт мощности на каждый метр кабеля, но на протяжении целого километра. Это самая экологичная технология, так как она позволяет не закачивать в скважины миллионы кубометров пара для нагревания пластов. У такой технологии нет углеродного следа.

## В СИНЕРГИИ С НАУКОЙ

Становление ОКБ «Гамма» как одного из мировых лидеров в области электрообогрева неразрывно связано с научно-исследовательской деятельностью. В



Андрей Прошин,  
заместитель  
директора-  
исполнительный  
директор ОКБ  
«Гамма»



Предприятие первым в России освоило производство электропроводящей саморегулирующейся матрицы и кабелей на ее основе

структуру компании входит собственный R&D-центр (Research & Development). Здесь разрабатывают решения, которые не имеют аналогов не только в России, но и в мире. «Среди них система обогрева сверхдлинных магистральных трубопроводов VeLL, позволяющая обогревать участок трубопровода до 150 км с одной точкой подачи электроэнергии. Это самая длинная система электрообогрева в мире, абсолютное ноу-хау. Безусловно, защитить трубопровод от замерзания в местах с развитой инфраструктурой достаточно просто: точки питания можно расположить хоть через сотни метров, но если трубопровод проложен, например, в арктической зоне или пустыне, то это проблема. Мы создали оптимальное решение для малолюдных и энергодефицитных территорий, которых на карте России (да и всего мира) предостаточно», – рассказывает заместитель директора – исполнительный директор ОКБ «Гамма» Андрей Прошин. К слову, именно в труднодоступных местах расположены главные залежи нефти. Так что разработка ОКБ «Гамма» особо актуальна для объектов транспортировки нефтегазопродуктов.

Другое революционное решение, особенно актуальное для создания комфортной и безопасной городской среды, – саморегулирующиеся нагревательные кабели в металлической оболочке IndAstro ARM. Эта новейшая разработка выводит надёжность систем антиобледенения кровли и водостоков на новый уровень. IndAstro ARM – это уникальное сочетание технических характеристик и потребительских свойств, которые обеспечивают непревзойденную устойчивость кабеля ко всем возможным повреждениям во



Производственные линии на заводе ОКБ «Гамма» в г. Пушкино

#### ОКБ «ГАММА» В ЦИФРАХ:

- 60 000 КМ НАГРЕВАТЕЛЬНЫХ КАБЕЛЕЙ В ГОД;
- 3000 КМ ГОФРИРОВАННОЙ ТРУБЫ В ГОД;
- 300 ЕДИНИЦ УНИКАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ;
- СВЫШЕ 20 ТЫС.

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПРОДУКЦИИ ОКБ «ГАММА» В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ В РАЗНЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ ЗОНАХ.

время монтажа и эксплуатации, в том числе при сходе ледяных масс, механической чистке снега, действий вандалов, птиц, животных, от солнечной радиации и осадков. Металлическая оболочка из нержавеющей или оцинкованной стали придаёт кабельному изделию уникаль-

ные прочностные свойства: прочность IndAstro ARM до трёх раз выше, чем у кабеля без брони. Системы на основе бронированного кабеля будут эффективно работать значительно дольше существующих сегодня решений.

«IndAstro ARM – это запатентованная разработка российских ученых, не имеющая аналогов на сегодняшний день. Бескомпромиссная устойчивость к механическим нагрузкам обеспечивает реальной срок службы всей системы до 45 лет. К тому же это эргономическое решение: оболочка увеличивает эффективность нагрева до 25% в сравнении с обычной из эластомера за счёт более эффективной теплоотдачи», – поясняет Андрей Прошин.

И это лишь малая часть инновационных разработок R&D-центра. Ежегодно в ОКБ «Гамма» реализуется до 60 проектов НИОКР в год, из которых 25% не имеют аналогов в мире.

Сегодня ОКБ «Гамма» включено в перечень организаций, оказывающих существенное влияние на отрасли промышленности и торговли, и является исполнителем государственной программы импортозамещения, получая поддержку от государства. Ещё в 2016 году компания стала участником приоритетного проекта Министерства экономического развития РФ «Поддержка частных высокотехнологичных компаний-лидеров».

«Мы готовы обеспечить российский нефтегазовый комплекс, промышленные и инфраструктурные объекты отечественными системами на 100%. И я уверенно могу сказать, что непрерывный многоступенчатый контроль качества продукции, безустанная работа по разработке новых решений, постоянное совершенствование производственных процессов позволяют нашим продуктам опережать по свойствам аналоги зарубежных производителей», – заявил Андрей Прошин.



Сварка взрывозащищенного короба из стали с применением роботов

## ELECTRIC HEATING REVOLUTION

**M**oscow-based OKB Gamma (a member of the SST Group) won the Import Substitution Award in May 2022, which was organized by RBG magazine with support of the Russian Chamber of Commerce and Industry. The award is given for the formation and development of the domestic electric heating systems industry. For more than 30 years, SST Group has been the leading global manufacturer and supplier of electric heating systems and specialized electrical equipment. Its products are available all over Russia and supplied to 60 countries worldwide. The company started import substitution back in the 90s, when it began manufacturing domestic electric heating systems. Today products of OKB Gamma are unrivaled in comparison to world samples and in many respects outperform them, as some technological solutions developed by the specialists of the company have no analogues in the world.



*Andrey Proshin,  
Deputy Director-Executive  
Director of OKB Gamma  
(part of SST Group)*

### FULL CYCLE SELF-REGULATION

Industrial heat tracing systems are in high demand in the oil and gas, chemical and mining industries. Heating cable systems protect equipment and pipelines from freezing and help to maintain process temperatures, being a key element of safety and a guarantee of trouble-free operation. The specialists at Gamma have revolutionized this field of work.

OKB Gamma is the first company in the country to establish in 2015 full-cycle production of electrically conductive plastics, the main component of self-regulating cables. "This component is 100% of Russian origin, manufactured at OKB Gamma. The self-regulating effect is based on electrically conductive plastics with standardized properties that allow the cable to heat up only under certain external conditions. These cables are used in almost all the solutions developed by the specialists of SST for key Russian national projects in the Arctic and polar latitudes, as well as for Arctic-class ships," says Andrey Proshin, Deputy Director-Executive Director of OKB Gamma.

The advantages of this technology are indisputable. Firstly, it is possible to significantly reduce the amount of consumed electricity by automatically regulating the heat

output in response to changes in ambient temperature. Secondly, heating cables can be cut in situ without sacrificing performance. Thirdly, self-regulating cables ensure the safety of the entire system - the cables do not overheat and do not burn out even when crossing each other.

The Academy of Electrotechnical Sciences of the Russian Federation awarded its authors the M.O. Dolivo-Dobrovolsky Prize in 2019 for the implementation of a unique project on localization the production of self-regulating

cables. And the Industrial Development Fund of the Russian Federation allocated a soft loan to expand the capacity of OKB Gamma.

Today, the company has accumulated extensive experience in installing systems based on self-regulating heating cables at major oil and gas fields in Siberia, the Far East and the Far North, such as Bovanenkovskoye, Chayandinskoye, Yarktinskoye, Zapolyarnoye, Yamburgskoye and many other industrial facilities.

At the same time, the company does not rest on the laurels of its own innovations. Over the



*OKB Gamma is the first manufacturer of  
self-regulating heating cables in Russia*



*Last year the company expanded its explosion-proof equipment line*

recent years the company has been actively developing new directions, in particular, a system of heating oil wells. It helps to generate oil where oil reserves seem to be depleted. Systems have also been created to intensify production from fractured oil reservoirs. In fact, they are the most powerful heaters in the world, delivering up to 1.5 kW of power per metre of cable, though over an entire kilometer. It's the most environmentally friendly technology, since it doesn't pump millions of cubic meters of steam into the wells to heat the reservoirs. This technology has no carbon footprint.

#### IN SYNERGY WITH SCIENCE

The development of Gamma as one of the world leaders in heat tracing is closely linked with scientific research. The company has its own R&D centre. It develops solutions, which have no analogues not only in Russia, but also in the world. "Among them is VeLL, the system for heating extra-long main pipelines, which allows heating a section of pipeline up to 150 km with a single point of power supply. It is the longest electric heating system in the world, an absolute know-how. Of course, protecting a pipeline from freezing in places with a developed infrastructure is quite easy - power points can be placed hundreds of meters from each other, but if the pipeline is laid, for example, in the Arctic zone or in the desert, it is a problem. We have created an optimal solution for low-populated and energy-deficient areas, which are numerous on the map of Russia, as well as all over the world," says Andrei Proshin, Deputy Director-Executive Director of the OKB Gamma. By the way, the main oil deposits are located in the areas difficult to access. Thus, the development of the OKB Gamma is particularly relevant for oil and gas transportation facilities.

**OKB GAMMA IN NUMBERS**  
 - 60 000 KM OF HEATING CABLES PER YEAR  
 - 3 000 KM OF CORRUGATED PIPE PER YEAR  
 - 300 UNIQUE UNITS OF EQUIPMENT  
 - OVER 20,000 PROJECTS IMPLEMENTED USING GAMMA PRODUCTS IN RUSSIA AND ABROAD IN VARIOUS CLIMATIC ZONES

Another revolutionary solution, especially relevant for creating a comfortable and safe urban environment, is IndAstro ARM self-regulating metal sheathed heating cables. This latest development takes the reliability

of roof and gutter anti-icing systems to a new level. IndAstro ARM is a unique combination of technical characteristics and consumer properties that provide unsurpassed cable resistance to all possible damage, including from falling ice masses, mechanical clearing of snow, vandals, birds, animals, solar radiation and precipitation. The metal sheath made of stainless or galvanized steel gives the cable product unique strength properties - the strength of IndAstro ARM is up to 3 times higher than that of a cable without armor. Armoured cable systems will operate effectively for much longer than existing solutions today.

"IndAstro ARM is a patented development of Russian scientists, which has no analogues today. Uncompromising resistance to mechanical stress ensures a real service life of the entire system - up to 45 years," explains Andrei Proshin.

And this is just a small part of the R&D centre's innovative developments. Every year OKB Gamma implements up to 60 R&D projects, of which 25% are unparalleled in the world.

Today, OKB Gamma is included in the list of Russian organisations that have a significant impact on industries and trade, and is the executor of the state import substitution programme, receiving support from the state. Back in 2016, the company became a participant in the Ministry of Economic Development's priority project "Support of Private High-Tech Leading Companies".

"We are ready to provide the Russian oil and gas complex, industrial and infrastructure facilities with 100% domestic systems. And I can say with confidence that continuous multi-stage quality control of products, relentless work on developing new solutions, and continuous improvement of production processes enable our products to outperform foreign analogues in terms of their properties," concludes Andrei Proshin.



*OKB Gamma produces over 10 000 products*



## ТУРБИНЫ ИЗБАВЛЯЮТСЯ ОТ ЗАВИСИМОСТИ

**И**з-за введения экономических санкций в отношении России сервис паровых и газовых турбин оказался одним из наиболее пострадавших секторов экономики. ООО «Русь-Турбо» – компания, основной задачей которой являются локализация и импортозамещение в сфере сервисного обслуживания турбин иностранного производства. Российские специалисты способны создать серьёзную конкуренцию западным игрокам. О том, как именно в компании решают проблемы импортозамещения, мы побеседовали с её генеральным директором ОЛЕГОМ ДМИТРИЕВЫМ

**– Олег Викторович, какая сегодня, в условиях жёстких экономических санкций, складывается ситуация в российской энергетике?**

– Ситуацию можно назвать беспрецедентной. Компании, работающие в энергетическом секторе, в нефтегазовой промышленности, столкнулись с проблемами сразу с нескольких сторон.

Во-первых, в этих отраслях после перестройки закуплено большое количество газовых и паровых турбин импортного производства. И проблемы с их обслуживанием назревали уже давно. Ещё после событий 2014 года, когда начали активно вводиться санкции против российских компаний, а также в период пандемии многие западные игроки либо стали вовсе отказываться от сотрудничества с российским рынком, либо откладывали поставки оборудования на длительные или неопределённые сроки, либо предлагали поставки по ценам, которые значительно превышали рыночные.

Во-вторых, отечественные компании часто приглашали иностранных специалистов для получения техподдержки, консультаций и т. п. Сегодня иностранных сервисных специалистов, которые могли бы въехать в РФ для наладки оборудования, просто нет.

И именно поэтому сейчас вопрос об импортозамещении, о том, что необходимо

поддерживать работоспособность паровых и газовых турбин собственными силами, – задача первостепенной важности.

**– Какой вклад в этот процесс вносит «Русь-Турбо»?**

– За годы работы мы опробовали массу вариантов изготовления и поставок запасных частей, которые требуются для сервисных работ на газовых и паровых турбинах. Конечно, можно приобретать аналоги деталей в дружественных странах. Но в сегодняшней ситуации этого уже недостаточно.

Мы стали ещё активнее развивать схемы реверс-инжиниринга, или обратного проектирования. Как показывает наш опыт работы, в России часто используется оборудование, к которому нет подробной технической документации. Специалисты нашей компании не только могут восстановить отдельные элементы, но и способны фактически заново спроектировать по собственным чертежам деталь или механизм, которые сегодня заказать у западных производителей невозможно. По качественным характеристикам они будут или равны, или даже превосходить импортный аналог. Секрет этого прост: в процессе изготовления детали на замену наши специалисты изучают причины выхо-

да детали из строя и предлагают технологические решения, которые совершенствуют конструктивные особенности деталей и обеспечивают их большую надёжность. Такая схема достаточно распространена в различных отраслях экономики, но «Русь-Турбо» единственная компания в России, которая предлагает такие решения для энергетического и нефтегазового комплекса.

И, безусловно, у нас появляется всё больше заказчиков, которые полагаются на наши компетенции. Должен сказать, что для этого есть все основания. У нас уже накоплен опыт по выполнению чертежей и производству на своей площадке запчастей для турбин Siemens и General Electric, в частности систем парораспределения, а также расходных запчастей для сервисных работ. Однако отмечу, что парк импортных паровых и газовых турбин в России весьма внушителен, мы активно развиваем это направление, но производство деталей, настройка технологических процессов не могут происходить моментально. Требуется разработка недостающих технологий, которыми владеют западные производители.

**– Этот процесс можно как-то ускорить?**

– Здесь очень важна помощь государства бизнесу. Полагаю, что на высшем уровне

должна быть принята государственная программа поддержки реверс-инжиниринга, которая будет в себя включать и финансовую, и технологическую помощь тем производителям, которые могут развивать это направление, готовы вкладывать в него свои знания, силы, средства. Речь идёт об обеспечении энергетической безопасности страны – безусловно, это важнейшее направление.

**– Вы полагаете, что компетенции наших специалистов достаточны для выполнения этих задач?**

– Не буду говорить за всех, но что касается «Русь-Турбо», то у нас работают высококвалифицированные сотрудники, многие из которых уже 30 лет специализируются на предоставлении комплексных услуг по ремонту и обслуживанию всех типов газовых и паровых турбин, вспомогательного оборудования энергетических объектов, в том числе по работе с иностранными паровыми (Siemens, Howden, PBS, Skoda) и газовыми турбинами (Siemens AG, Ansaldo, General Electric и т. д.).

За всё время работы компании мы никогда не привлекали западных специалистов для обслуживания и ремонта оборудования. Это даёт нам мобильность и независимость от западных поставщиков. И должен сказать, что уровень подготовки наших специалистов действительно впечатляет. Я не встречал столь многопрофильных специалистов у западных коллег. Знания, которые берут свои истоки ещё в советской инженерной школе, дают высокую эрудицию, позволяют видеть не отдельный участок и решать локальную задачу, а применять комплексный подход к работе системы в целом.

С нами сотрудничают такие компании, как АО «Енисейская ТГК», ОАО «Белэнергоремналадка», ПАО «НК «Роснефть», ООО «Газпромнефть-Ямал», «Сименс Нефтегаз и Энергетика» и другие крупные энергетические компании России и стран ближнего



зарубежья. Со многими из наших партнёров мы сотрудничаем многие и многие годы, полагаю, это о многом говорит.

**– Помимо непосредственно ремонта, сервисного обслуживания, какие ещё услуги «Русь-Турбо» сегодня востребованы?**

– Мы проводим диагностику и обследование оборудования заказчика. Это даёт возможность определить надёжность работы оборудования, наши эксперты определяют, какое время оно ещё сможет эксплуатироваться в безаварийном режиме, и таким образом заранее спланировать сервисные работы, их объём.

Кроме того, в прошлом году мы получили лицензию и разрешение проводить энергетический аудит – это оценка не только оборудования, но и состояния энергопотребления. Сейчас мы активно это направление развиваем.

**– Какие ожидания вы связываете с 2022 годом?**

– Сегодня все усилия компании направлены на то, чтобы обеспечить компаниям нефтяной, газовой и топливно-энергетической промышленности возможность нормально работать в сегодняшних условиях. Ситуация, в которую попало российское турбиностроение, безусловно, непростая, но в ней есть возможности для того, чтобы развиваться и создавать собственную технику не хуже западной.





# TURBINES

## ARE GETTING RID OF DEPENDENCY

**D**ue to the imposition of economic sanctions against Russia, steam and gas turbine service turned out to be one of the most affected sectors of the economy. Rus-Turbo LLC is a company whose main task is localization and import substitution in the sphere of servicing foreign-made turbines. Russian specialists are capable of creating serious competition to Western players. We talked to the company's Director General Oleg Dmitriyev about how the company is solving the import substitution problems.

– *Oleg Viktorovich, what is the situation in the Russian energy sector today, amid harsh economic sanctions?*

– The situation can be called unprecedented. Companies operating in the energy sector and in the oil and gas industry are facing problems from several directions at once.

First of all, after the perestroika period a lot of imported gas and steam turbines have been purchased in these industries. Problems with their maintenance have been brewing for a long time. Even after the events of 2014, when sanctions against Russian companies began to be actively imposed, and during the pandemic, many Western players either refused to cooperate with the Russian market at all, or delayed equipment supplies for long or indefinite periods, or offered supplies at prices that were significantly higher than market prices.

Secondly, domestic companies often invited

foreign specialists for technical support, consultations, etc. Today, there are simply no foreign service specialists who would be able to come to Russia to set up the equipment.

And that is why the issue of import substitution and the need to maintain the performance of steam and gas turbines using our own resources is of paramount importance.

– *How does Rus-Turbo contribute to this process?*

– Over the years we have tried a lot of variants of manufacturing and supplying spare parts that are required for service work on gas and steam turbines. Of course, it is possible to buy analogues of parts in friendly countries. But that's not enough in today's situation.

We started developing reverse-engineering, or reverse engineering, schemes even more actively. Our experience shows that in Russia

we often use equipment for which there is no detailed technical documentation. Our company's specialists can not only restore individual elements, but can actually re-design a part or mechanism based on their own drawings, which today cannot be ordered from Western manufacturers. In terms of quality characteristics it will be equal or even superior to the imported analogue. The secret of this is simple - in the process of manufacturing a replacement part, our specialists study the causes of part failure and offer technological solutions that improve the design features of the parts and ensure their greater reliability. This scheme is quite common in different sectors of economy, but Rus-Turbo is the only company in Russia that offers such solutions for energy and oil & gas complex.

And undoubtedly we have more and more customers who rely on our competence. I must say that there is every reason for this. We

already have experience in making drawings and on-site production of spare parts for Siemens and General Electric turbines, in particular, for steam distribution systems, as well as consumable parts for maintenance works. I should note that the fleet of imported steam and gas turbines in Russia is quite impressive and we are actively developing this area, but the production of parts and adjustment of technological processes can't happen immediately. We need to develop the missing technologies owned by Western manufacturers.

**- Is there any way to speed up this process?**

- State assistance to business is very important here. I think a state support program for reverse-engineering must be adopted at the highest level, and it will include both financial and technological support for those manufacturers that are able to develop this field, ready to invest their knowledge, effort, and money. We are talking about ensuring the country's energy security - of course, this is the most important direction.

**- Do you think that the competence of our specialists is sufficient to perform these tasks?**

- I won't speak for everyone, but as for Rus-Turbo, we have highly qualified employees, many of whom have been specializing in providing comprehensive repair and maintenance services for all types of gas and



steam turbines and auxiliary equipment of power facilities for 30 years, including work with foreign steam (Siemens, Howden, PBS, Skoda) and gas turbines (Siemens AG, Ansaldo, General Electric, etc.).

Throughout our history, we have never engaged Western specialists to service or repair our equipment. This gives us mobility and independence from western suppliers.

And I must say that the level of training of our specialists is really impressive. I have never seen such multidisciplinary specialists from our Western colleagues. Their knowledge, rooted in the Soviet engineering school, is highly erudite and allows you to see not a single area and solve a local problem, but to apply an integrated approach to the work of the system as a whole.

We cooperate with such companies as JSC Yenisei TGC, JSC Belenergoremnadka, PJSC Rosneft Oil Company, Gazpromneft-Yamal LLC, Siemens Neftegaz and Energy and other major energy companies in Russia and neighboring countries. We have been cooperating with many of our partners for many, many years; I think that says a lot.

**- Besides direct repair and service, what other services of Rus-Turbo are in demand today?**

- We perform diagnostics and inspections of the customer's equipment. It gives possibility to estimate reliability of equipment work, our experts define for how long it will be possible to operate their equipment in failure-free regime and in this way we can plan service works and their volume.

Besides last year we got license and permission to carry out energy audit, which is not only evaluation of equipment, but also evaluation of power consumption. Now we are actively developing this area.

**- What are your expectations for 2022?**

- Today, all the company's efforts are aimed at enabling oil, gas and fuel and energy companies to operate normally in today's environment. The situation in which the Russian turbine manufacturing industry finds itself is certainly not easy, but there are opportunities to develop and create our own equipment no worse than the Western ones.





## ГК «ТИТАН»:

# САНКЦИИ ДАДУТ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Одной из важнейших задач химической промышленности России сегодня является работа в области импортозамещения в условиях санкций. ГК «Титан», одна из крупнейших нефтехимических компаний Сибири, подходит к задачам по снижению импортозависимости России комплексно. Сложные экономические и геополитические условия только поспособствовали ускоренному развитию инновационной деятельности и масштабности проектов компании.

### ХИМИЧЕСКИЙ ДРАЙВЕР

«Титан» уже не первый год ведёт работу в сфере инноваций для создания конкурентоспособной продукции, способной к реализации как в России и СНГ, так и в других странах. Инновационная деятельность компании в первую очередь заключается в развитии и улучшении собственных производственных цепочек, в том числе за счёт модернизации, создания новых производств продуктов химического синтеза, относящегося как к крупнотоннажной, так и малотоннажной и среднетоннажной продукции.

«Сейчас мы видим необходимость ускорения реализации инновационных проектов, особенно связанных с мало- и среднетоннажной химией, т. к. эта продукция в настоящее время не производится в должном количестве в нашей стране, при этом имеет определяющую роль для многотоннажных продуктов. Считаю, что эффективные меры государственной поддержки промышленной отрасли позволят реализовать наши проекты в кратчайшие сроки. Сегодня мы нуждаемся в максимально быстром выходе продукции импортозамещения на российский рынок», – сообщила генеральный директор АО «ГК «Титан» Ольга Тарасенко.

В компании уверены, что химическая промышленность сможет превратиться

в один из драйверов роста отечественной экономики. Предприятия ГК «Титан» уже выпускают продукцию, которая по своим характеристикам во многом превосходит зарубежные аналоги, а в самое ближайшее время её спектр значительно расширится.

### СПИРТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ

В 2022 году одному из предприятий ГК «Титан» – заводу «Омский каучук» – исполняется 60 лет. На этом предприятии сегодня реализован важный импортозамещающий проект по выпуску изопропилового спирта (ИПС), который имеет стратегическое значение для экономики. В его поставках заинтересованы многие важнейшие отрасли: химическая, нефтяная, деревообрабатывающая и др. Сильные антисептические свойства делают его важным продуктом при производстве косметики и медицинских товаров, в том числе антисептиков.

До того как ГК «Титан» запустила установку по производству ИПС, три существующих российских производителя продукта вырабатывали не более 20 тыс. тонн ИПС в год при ёмкости российского рынка в 50-55 тыс. тонн в год. Таким

образом, более половины всего объёма ИПС, потребляемого российскими предприятиями, приходилось на импорт. «Наша установка является самой крупной единичной мощностью и способна выпускать до 60 тыс. тонн высококачественного спирта в год. Уже в прошлом году, с выходом омской продукции на рынок, доля импорта в российском потреблении изопропилового спирта снизилась с 50-60% до чуть более 30%», – рассказал генеральный директор завода «Омский каучук» Сергей Иванюков.

В январе 2021 года на торжественном открытии нового производства изопропанола министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров отметил: «Благодаря новым мощностям выпуск изопропилового спирта в нашей стране увеличился более чем в 2,5 раза – почти до 100 тыс. тонн в год. Тем самым существенно сократится доля импорта в этой нише».

Для производства ИПС «Омский каучук» использует российскую сырьевую базу – его делают из ацетона, произведённого на заводе, – и технологии, которые обеспечивают получение спирта высокого качества. Часто для получения этого продукта используют способ гидратации пропилена, что требует вовлечения сер-

ной кислоты, а продукт чаще всего имеет характерный резкий запах. На заводе «Омский каучук» используется высокотехнологичный способ получения ИПС – гидрирование ацетона, это позволяет производить изопропанол практически без запаха. Проект также имеет высокий экологический эффект: технология производства изопропилового спирта предусматривает полное отсутствие стоков и минимальное воздействие на экологию.

### ПОЛИМЕРЫ В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ

В Псковской области на территории ОЭЗ «Моглино» продолжается строительство первой очереди завода «Титан-Полимер», специализирующегося на производстве БОПЭТ-плёнок и ПЭТ-гранул. ПЭТ (полиэтилентерефталат) – один из самых востребованных полимеров в мире, который используется во многих отраслях промышленности: пищевой, лёгкой, строительной, электротехнической, в автомобилестроении. И даже в медицине – для хирургических шовных нитей, клапанов сердца и сосудов, эндопротезов и пр. Однако в России преобладает производство ПЭТ для пластиковой бутылочной тары и упаковок, а полиэтилентерефталат для полиэфирных волокон и нитей (в том числе медицинских) тканей, а также нетканых материалов сегодня в России никем не производится. «То, что у нас недостаточ-



но отечественного сырья, сдерживает развитие других отраслей. Поэтому создание такого производства будет иметь мультипликативный эффект за счёт развития смежных производств радиоэлектроники, волокон и нитей, нетканых материалов, гибкой упаковки, печатной продукции, пластиковых изделий и прочего. Мы обеспечим необходимым сырьём себя, а также поддержим других производителей», – отметил генеральный директор завода «Титан-Полимер» Герман Петрушко.

На заводе будут производить около 140 тыс. тонн ПЭТ-гранул и около 72 тыс. тонн БОПЭТ-плёнки в год. На данный момент в реализацию первой очереди проекта уже инвестировано более 8,5 млрд рублей. Первый этап, который по планам должен завершиться к третьему кварталу 2022 года, включает в себя ввод

в эксплуатацию производства двухоси ориентированной ПЭТ-плёнки (БОПЭТ) и объектов общезаводского хозяйства, необходимых для эксплуатации производства БОПЭТ. Реализация второй очереди подразумевает, что сырьё для БОПЭТ-плёнок (ПЭТ-гранулы) завод «Титан-Полимер» будет производить самостоятельно. Кроме того, продуктовая линейка будет включать в себя ПЭТ текстильного назначения, плёночный ПЭТ.

Герман Петрушко полагает, что «санкционный удар» даст толчок для развития отечественной промышленности: «Не нужно думать, что европейские компании – панацея для всех технологических процессов. Россия является держателем многих ключевых технологий, – заверил генеральный директор ООО «Титан-Полимер». – Настало время российских промышленников. Мы можем производить всё что угодно!»





## GC TITAN: SANCTIONS WILL GIVE A NEW IMPETUS TO THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY

One of the most important tasks of the chemical industry in Russia today is work in the field of import substitution in the context of sanctions. Titan Group, one of the largest petrochemical companies in Siberia, approaches the tasks of reducing Russia's import dependence in a comprehensive manner. Difficult economic and geopolitical conditions only contributed to the accelerated development of innovative activities and the scale of the company's projects.

### CHEMICAL DRIVER

Titan has been working in the field of innovation for several years to create competitive products that can be sold both in Russia and the CIS, and in other countries. The innovative activity of the company, first of all, consists in the development and improvement of its own production chains, including through modernization, the creation of new production facilities for chemical synthesis products related to both large-tonnage and low-tonnage and medium-tonnage products.

"Now we see the need to accelerate the implementation of innovative projects, especially those related to small- and medium-scale chemistry, because this product is currently not produced in the proper quantity in our country, while it plays a decisive role for large-tonnage products. I believe that effective measures of state support for the industrial sector will make it possible to implement our projects in the shortest possible time. Today we need the fastest possible entry of import substitution products to the Russian market," said Olga Tarasenko, General Director at Titan Group JSC.

The company is confident that the chemical industry will be able to become one of the growth drivers of the domestic economy. Enterprises of the Group of Companies Titan are already producing products that, in terms of their characteristics, are in many respects superior to foreign analogues, and in the very near future, its range will expand significantly.

### ALCOHOL OF STRATEGIC IMPORTANCE

In 2022, one of the enterprises of the Titan Group, the Omsky Kauchuk plant, will celebrate its 60th anniversary. Today, this enterprise has implemented an important import-substitution project for the production of isopropyl alcohol (IPA), which is of strategic importance for the economy. Many important industries are interested in its supplies: chemical, oil, woodworking, etc. Strong

antiseptic properties make it an important product in the production of cosmetics and medical products, including antiseptics.

Before the Titan Group launched the plant for the production of IPA, the three existing Russian manufacturers produced no more than 20 thousand tons of IPA per year, with the Russian market capacity of 50-55 thousand tons per year, thus more than half of the total volume of IPA consumed by Russian enterprises accounted for imports. "Our unit is the largest one unit capacity



and is capable of producing up to 60,000 tons of high-quality alcohol per year. Already last year, with the entry of Omsk products to the market, the share of imports in Russian consumption of isopropyl alcohol decreased from 50-60% to just over 30%," said Sergey Ivanilov, CEO at the Omsky Kauchuk plant.

In January 2021, at the grand opening of a new production of isopropanol, the Minister of Industry and Trade of the Russian Federation Denis Manturov noted: "Thanks to the new capacities, the production of isopropyl alcohol in our country will increase by more than 2.5 times, to almost 100 thousand tons per year. This will significantly reduce the share of imports in this niche."

a high environmental impact: the isopropyl alcohol production technology provides for the complete absence of effluents and minimal environmental impact.

#### POLYMERS IN FOCUS

In the Pskov region, on the territory of the Moglino SEZ, the construction of the first stage of the Titan-Polymer plant, which specializes in the production of BOPET films and PET granules, continues. PET (polyethylene terephthalate) is one of the most popular polymers in the world, which is used in many industries – food, light, construction, electrical, automotive, and even in medicine – for surgical suture threads, heart and vessel valves, endoprostheses, etc. However,

ourselves with the necessary raw materials, as well as support other manufacturers," said German Petrushko, General Director of the Titan-Polymer plant.

The plant will produce about 140,000 tons of PET granules and about 72,000 tons of BOPET film per year. At the moment, more than 8.5 billion rubles have already been invested in the implementation of the first phase of the project. The first stage, which is scheduled to be completed by the third quarter of 2022, includes the commissioning of the production of biaxially oriented PET film (BOPET) and off-site facilities necessary for the operation of the BOPET production facility. The implementation of the second stage implies



For the production of IPA, Omsky Kauchuk uses the Russian raw material base – it is made from acetone produced at the plant – and technologies that ensure the production of high-quality alcohol. This product is often made using a propylene hydration process, which requires the involvement of sulfuric acid, and the product most often has a characteristic pungent odor. The Omsky Kauchuk plant uses a high-tech method for producing IPA – acetone hydrogenation, which makes it possible to produce almost odorless isopropanol. The project also has

in Russia, the production of PET for plastic bottles and packaging prevails, and polyethylene terephthalate for polyester fibers and threads (including medical) fabrics, as well as non-woven materials are not produced by anyone in Russia today. "The fact that we do not have enough domestic raw materials hinders the development of other industries. Therefore, the creation of such a production will have a multiplier effect due to the development of related productions of radio electronics, fibers and threads, non-woven materials, flexible packaging, printed products, plastic products and others. We will provide

that the Titan-Polymer plant will produce raw materials for BOPET films (PET granules) independently. In addition, the product line will include textile PET, film PET.

German Petrushko believes that the "sanction blow" will give impetus to the development of domestic industry: "There is no need to think that European companies are a panacea for all technological processes. Russia is the holder of many key technologies. The time has come for Russian industrialists. We can produce anything!" assured CEO of Titan-Polymer LLC.

# ЮРИЙ ЖЕЛОНКИН: «МЫ ВСЕГДА ОТКРЫТЫ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПО ВОПРОСУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ»



Медицинская отрасль сделала значительный шаг вперед за последние 70 лет: фармакология, диагностика, технологическое оборудование, лабораторные исследования – лишь немногие сферы, где наиболее заметен технологический прогресс. Сегодня крайне сложно представить отсутствие не только аппарата УЗИ, тест-полосок, но и одноразовых шприцев. Последние появились лишь в середине XX века, вытеснив непрактичные стеклянные. В том, что сегодня мы не задумываемся о прошлом, пользуясь удобными и компактными одноразовыми шприцами, большая заслуга отечественной компании «Стерин». Мы пообщались с генеральным директором ООО «Стерин» Юрием Желонкиным.

**– Юрий Николаевич, безусловно, хочется поговорить с вами о работе компании «Стерин» в условиях санкций и в рамках программы импортозамещения. Но, наверное, стоит начать наше интервью с событий более ранних. Скажите, как давно «Стерин» является импортозамещающим предприятием?**

– Да, вы абсолютно правы. Импортозамещение для нас не новый термин. Можно сказать, что мы им всегда занимались и продолжаем заниматься. С первых дней своего создания завод конкурировал с производителями импортных шприцев. В то время это были европейские BD (Becton Dickinson), сегодня – продукция заводов из КНР. Отечественные производства сейчас обладают большим потенциалом роста и способны полностью удовлетворить спрос со стороны лечебных учреждений страны. Но конкуренты из КНР получают и всегда получали весомую поддержку от своего государства и успели нарастить огромные мощности, в том числе и очень широкий номенклатурный ряд. Однако нашему заводу все эти годы удавалось успешно выдерживать конкуренцию со стороны как иностранных, так и отечественных производителей. Мы быстро реагируем на все запросы потребителей; удобное расположение производства позволяет в течение



кратчайшего времени организовывать поставки любых объемов по всей европейской части России, где находятся наши основные потребители. Мы гордимся тем, что сегодня «Стерин» предлагает одно из лучших соотношений качества и стоимости медицинских изделий.

**– Завод производит продукцию полного цикла? Испытываете ли вы трудности в сфере логистики?**

– У нас есть малая часть импортных комплектующих и материалов. Однако за минувшие три месяца вопросы поставок и оплат нас глобально не коснулись ввиду налаженной работы с представителями восточного рынка, дружественных стран. Сфера логистики значительно изменилась из-за закрытия морских путей, воздушные пути оказались также не столь продуктивными. Достаточно неплохо работает наземное сообщение.

**– Объем производства продукции изменился за три месяца?**

– Да, в первый месяц лечебные учреждения значительно увеличили объем закупок, в то время как у наших зарубежных конкурентов объем поставок был ограничен. Возникла ситуация увеличения спроса, с которой мы успешно справились.

**70%** ПОКУПАТЕЛЕЙ  
ПРОДУКЦИИ  
«СТЕРИН» – ОБЛАСТНЫЕ  
ЛЕЧЕБНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ,  
А ТАКЖЕ ИЗВЕСТНЫЕ  
БОЛЬНИЦЫ И  
ПЕРИНАТАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ  
ГОРОДА МОСКВЫ.

**– Изменился ли портрет вашего потребителя за период увеличения спроса на продукцию?**

– Без одноразовых шприцев не обходится ни одно лечебное учреждение. Их используют и в отдалённой деревенской больнице, и в столичном медцентре. Вопрос в том, что была доля медицинских учреждений, которая относилась к отечественной продукции с недоверием, сегодня они также стали нашими клиентами. Бывают замечания к продукции, пожелания. Мы всегда открыты для диалога и в сжатые сроки реагируем на предложения и изменение спроса.

**– Ранее вы сказали о том, что часть комплектующих для вашей продукции закупается из-за границы. Скажите, планируете ли вы переход на стопроцентное импортозамещение?**

– Планируем, но есть одна позиция, которую на территории России тяжело заместить, – игольное производство. Во времена СССР были производства, которые изготавливали одноразовые иглы, однако они не выдержали конкуренции и были расформированы.

На последнем совещании «Росмедпрома» прозвучала инициатива воссоздания игольных производств. Данные проекты крайне инвестиционно ёмкие, технологически тяжёлые. В остальных же позициях сложностей не наблюдается: краски, используемые для нанесения шкалы, клей, который склеивает иголку, уже начинают замещаться внутри страны. Соответствующие производства работают по данным направлениям.

**– Ощущаете ли вы господдержку как отечественный производитель, поскольку политика импортозамещения как раз и рассчитана на деятельность таких компаний, как «Стерин»?**



**В 1989** ГОДУ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ О СОЗДАНИИ ПРОИЗВОДСТВА

ШПРИЦЕВ НА ЛУХОВИЦКОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ЗАВОДЕ (ЛМЗ), ГДЕ В ТО ВРЕМЯ ПРОИЗВОДИЛИСЬ ЗНАМЕНИТЫЕ САМОЛЁТЫ МИГ. ПЕРВЫЕ ШПРИЦЫ ЗАВОД НАЧАЛ ПРОИЗВОДИТЬ В 1991 ГОДУ. А В 1992-М НА БАЗЕ СОЗДАННОГО ПРОИЗВОДСТВА ВОЗНИКЛО ПКЗАО «СТЕРИН». ПРОИЗВОДСТВО НАЧИНАЛОСЬ С НЕБОЛЬШОГО УЧАСТКА В ОДНОМ ИЗ ЦЕХОВ ЛМЗ И С ОДНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ: СО ШПРИЦА ОДНОКРАТНОГО ПРИМЕНЕНИЯ (5 МЛ). ЗАВОД ПОСТОЯННО РАЗВИВАЛСЯ, НАРАЩИВАЛ МОЩНОСТИ И НОМЕНКЛАТУРУ, В 2006 ГОДУ ПЕРЕЕХАЛ В СОБСТВЕННЫЕ ЦЕХА И УЖЕ ВЫПУСКАЛ ШПРИЦЫ ОБЪЁМОМ 2, 5, 10, 20 МЛ. СЕГОДНЯ ЗАВОД ВЫПУСКАЕТ ШПРИЦЫ ОБЪЁМОМ ОТ 2, 5, 10 ДО 20 И 50 МЛ В ДВУХДЕТАЛЬНОМ И ТРЁХДЕТАЛЬНОМ ИСПОЛНЕНИИ, ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ ПО СТЕРИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ.



– Разумеется, мы чувствуем государственную поддержку! Также следует отметить большую работу Минпромторга совместно с нашим отраслевым объединением «Росмедпром» во главе с его руководителем Юрием Тихоновичем Калининным. Ведётся постоянная деятельность по разработке и настройке законодательства, направленного на поддержку отечественных производств медицинских изделий.

После 2014 года появилось большое количество федеральных и областных программ: например, субсидирование ставки, субсидирование лизинговых платежей, а также прямая компенсация затрат на закупку медицинского оборудования. Мы, безусловно, пользуемся такими мерами поддержки.

**– Какие планы на будущее по развитию завода и продукции вы строите?**

– Наши планы существовали ещё в допандемийное время. Мы хотим производить более сложные медицинские изделия, которые на данный момент полностью импортируются.

Можно произвести всё, но нельзя произвести технологии. К счастью, нам удалось найти зарубежного поставщика из Кореи, однако предстоит решить логистические проблемы, связанные с транспортировкой через морской путь.

Помимо этого, мы всегда открыты для диалога и сотрудничества, в том числе и по вопросу импортозамещения. В медицинской сфере много талантливых специалистов, у которых есть новаторские идеи, но, к сожалению, они не знают, кому могли бы обратиться с предложениями. Мы крайне заинтересованы в данном вопросе и готовы к апробации, реализации новых технологий.

## YURY ZHELONKIN: “WE ARE ALWAYS OPEN FOR DIALOGUE AND COOPERATION, INCLUDING ON THE ISSUE OF IMPORT SUBSTITUTION”

**T**he medical industry has taken a significant step forward over the past 70 years: pharmacology, diagnostics, equipment, laboratory research are just some areas where technological progress is most noticeable. Today it is extremely difficult to imagine the absence of not only an ultrasound machine, test strips, but also disposable syringes. The latter appeared only in the middle of the 20th century, displacing impractical glass syringes. The fact that today we do not think about the past, using convenient and compact disposable syringes, is a great merit of the domestic company Sterin. We talked to Yuri Zhelonkin, CEO at Sterin LLC.



– Mr. Zhelonkin, I would like to talk with you about the work of Sterin under the sanctions and within the framework of the import substitution program. However, perhaps, it is worth starting our interview with earlier events. Tell me, how long has Sterin been an import-substituting enterprise?

– Yes, you are absolutely right. Import substitution is not a new field for us. We can say that we have always dealt with it and continue to do it. From the first days of its establishment, the plant competed with manufacturers of imported syringes. At that time, these were European BD (Becton Dickinson), today they are products of factories from China. Domestic production now has great growth potential and is able to fully satisfy the demand from the country's medical institutions. Nevertheless, competitors from the PRC receive and have always received significant support from their state and have managed to build up huge capacities, including a very wide range of products. However, all these years, our plant has been able to withstand competition from both foreign and domestic manufacturers. We quickly respond to all consumer requests, the convenient location of production allows us to organize deliveries of any volume throughout the European part of Russia, where our main consumers are located, within the shortest possible time. We are proud that today Sterin offers one of the best ratios of quality and cost of medical products.

– Does the plant have full-cycle production? Are you having trouble in the field of logistics?

– We have a small part of imported components and materials. However, over the past three months, the issues of deliveries and payments have not touched us globally, due to the well-established work with representatives of the eastern market, friendly countries. The logistics sector has changed significantly due to the closure of sea routes, air routes were also not so productive. Ground communication works quite well.

– Has the volume of production changed in three months?

– Yes, in the first month, medical institutions increased the volume of purchases significantly, while our foreign competitors had a limited supply. There was a situation of increasing demand, which we successfully coped with.

– Has the profile of your consumer changed during the period of increasing demand for products?

– Not a single medical institution can do without disposable syringes. They are used both in a remote village hospital and in the capital's medical center. The question is that there was a share of medical institutions that treated domestic products with distrust. Now they are our clients too. There are comments on products, wishes.



**70%** OF BUYERS  
OF STERIN  
PRODUCTS ARE REGIONAL  
MEDICAL INSTITUTIONS,  
AS WELL AS WELL-KNOWN  
HOSPITALS AND PERINATAL  
CENTERS IN MOSCOW.

We are always open to dialogue and quickly respond to suggestions and changes in demand.

*– You said that you purchase some of the components for your products abroad. Tell me, do you plan to switch to 100% import substitution?*

– We plan, but there is one position that is difficult to replace on the territory of Russia – needle production. In Soviet times, there were factories that produced disposable needles, but they could not stand the competition and were disbanded.

At the last meeting of Rosmedprom, an initiative to recreate needle production was made. These projects are extremely investment-intensive and technologically difficult. There are no difficulties with other components: in our country they are already beginning to replace the paints used to apply the scale, the glue that sticks the needle together. Relevant industries are working in these areas.

*– Do you feel state support as a domestic manufacturer, since the import substitution policy is precisely designed for the activities of such companies as Sterin?*

– Of course, we feel government support! Also I would like to mention the great work of the Ministry of Industry and Trade together with our industry association Rosmedprom headed by its leader Yuri Kalinin. Constant work is underway to develop and adjust legislation aimed at supporting domestic production of medical devices.

After 2014, a large number of federal and regional programs appeared, for example, subsidizing the rate, subsidizing lease



**IN 1989**, A DECISION WAS MADE TO ESTABLISH THE PRODUCTION OF SYRINGES AT THE LUKHOVITSKY MACHINE-BUILDING PLANT (LMZ), WHERE THE FAMOUS MIG AIRCRAFT WERE PRODUCED AT THAT TIME. THE PLANT BEGAN PRODUCING SYRINGES IN 1991. AND IN 1992, ON THE BASIS OF THE ESTABLISHED PRODUCTION, PJSC STERIN AROSE. PRODUCTION BEGAN WITH A SMALL AREA IN ONE OF THE LMZ WORKSHOPS AND WITH ONE ITEM: A SINGLE-USE SYRINGE (5 ML). THE PLANT WAS CONSTANTLY DEVELOPING, INCREASING ITS CAPACITY AND RANGE, IN 2006 IT MOVED TO ITS OWN WORKSHOPS AND ALREADY PRODUCED SYRINGES WITH A VOLUME OF 2, 5, 10, 20 ML. TODAY, THE PLANT PRODUCES SYRINGES WITH A VOLUME OF 2, 5, 10 TO 20 AND 50 ML IN TWO-PIECE AND THREE-PIECE VERSIONS, AND PROVIDES STERILIZATION SERVICES FOR MEDICAL DEVICES.



payments, as well as direct compensation for the costs of purchasing medical equipment. Of course, we use such support measures.

*– What are your plans for the development of the plant and products?*

– Our plans existed even before the pandemic. We want to produce more sophisticated medical products, which are currently fully imported.

One can produce everything, but you cannot produce technology. Fortunately, we

managed to find an overseas supplier from Korea, but we have to solve the logistical problems associated with transportation through the sea route.

In addition, we are always open to dialogue and cooperation, including on the issue of import substitution. There are many talented specialists in the medical field who have innovative ideas, but, unfortunately, they do not know who can support them. We are extremely interested in this issue and are ready to test and implement new technologies.

Уникальные, поражающие своей изысканностью изделия из фарфора компании «Дельта-Х» хорошо знают не только в Кисловодске, где располагается компания, но и во всей России. Вот уже 30 лет «Дельта-Х» радует покупателей эксклюзивным фарфором ручной работы. Начинали с малого: делали подарочные шкатулки, вазы, конфетницы, декорированные лепными цветочными композициями. Постепенно ассортимент расширялся, формы усложнялись, внедрялись новые технологии декорирования. Сегодня работы кисловодских живописцев-художников регулярно занимают призовые места на различных выставках и конкурсах. Так, «Дельта-Х» является лауреатом всероссийской программы-конкурса «100 лучших товаров России», «Покупайте российское», удостоена золотого знака качества XXI века на международной выставке «Всемирная марка»; компания стала обладателем национального сертификата как лучшее предприятие отрасли 2020 года. Это семейный бизнес, который продолжает исконные традиции производства фарфора. О том, чем сегодня живёт компания, нам рассказал ИГОРЬ ЛЮБКИН, директор по производству «Дельта-Х».

## «НА КРАСИВЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗДЕЛИЯ СПРОС БУДЕТ ВСЕГДА!»



**– Легко ли сегодня в России развивать производство фарфора и каковы слагаемые успеха?**

– Так было всегда: развитие – это нелёгкое дело в России. Только слаженность семейного дела помогает предприятию успешно расти. На данный момент уже четвёртое поколение продолжает работать на нашем производстве. Молодое поколение, перенимая опыт у старших, добилось результатов и заняло первое место в конкурсе «Молодые дарования». Были высоко отмечены их художественные замыслы, воплощённые в фарфоровых изделиях.

**– Сегодня говорится о том, что развитие народных промыслов должно способствовать реализации эффективной экономической политики им-**

**портозамещения в целом по стране. Вы разделяете это мнение?**

– В большинстве своём изделия народных промыслов производятся на определённой территории из местных материалов. Мы же работаем с фарфором – материалом, который используется во всём мире. Но при этом у кисловодского фарфора от «Дельты-Х» есть свой неповторимый характер. Нашу продукцию отличает конструктивная сложность, изделия выполнены с большим количеством деталей. Двух одинаковых найти невозможно. Наша тончайшая ручная работа сочетается с превосходной белизной и тонкостью фарфоровых масс европейских производителей. На каждом творении наших мастеров стоит не только фирменный знак предприятия, но и подпись художника. И я полагаю, что, создавая прекрасные

изделия, которые пользуются спросом, которые украшают интерьеры домов и квартир россиян, мы, конечно, оказываем влияние и на импортозамещение.

**– Продукция «Дельта-Х» относится к изделиям народных промыслов признанного художественного достоинства федерального значения. Получаете ли вы в связи с этим какую-то поддержку от государства?**

– Да, такая поддержка оказывается. Нам компенсируется часть затрат на производство. Очень бы хотелось, чтобы была помощь с реализацией продукции на международных рынках. Я полагаю, что работы наших мастеров заслуживают более широкого международного признания. Кроме того, очень бы хотелось, чтобы подарочные фонды государствен-



*Дмитрий, Евгения, Александр и Игорь Любкины – семейное дело в надежных руках.*

ных органов и структур в первую очередь комплектовались изделиями производителей народных художественных промыслов. Ведь это позволит популяризировать и стимулировать развитие художественных промыслов в России.

**– «Дельта-Х» работает в основном на европейском сырье и немного на российском. В связи с санкциями, которые сейчас наложены на Россию, пришлось ли компании как-то перестраивать работу?**

– Основу нашего производственного цикла составляет сырьё из Германии и Англии. Только эти фарфоровые массы позволяют лепить такие живые и красочные цветочные композиции на наших вазах, часах, панно и сувенирной продукции. Только на них можно добиться такой белизны изделий. К сожалению, на территории России нет производств фарфоровых масс европейского уровня – заменить их нечем. А российские комплектующие мы



используем для наших фарфоровых самоваров, светильников, чайников – это обязательное условие для сертификации на территории ЕАЭС.

**– Компания неоднократно призёр, лауреат всевозможных выставок, конкурсов. Сказывается ли победа в них на её деятельности?**

– О нас узнаёт всё большее количество людей. Растущий спрос стараемся удовлетворить, воплощая в фарфоровых изделиях (вазах, цветочных композициях) пожелания наших покупателей. Сегодня мы представлены в крупнейших магазинах страны, продающих фарфор: от Калининграда до Камчатки. Среди наших заказчиков – Министерство промышленности и торговли РФ, Совет Федерации и Управление делами Президента РФ.

**– Не прогнозируете ли вы снижение спроса в связи с падением покупательной способности в России? Или прекрасное всегда необходимо?**

– На по-настоящему красивые и качественные изделия спрос будет всегда! Ведь тяга к прекрасному заложена у большинства с детства.

**– Поделитесь вашими планами на ближайшую перспективу.**

– Будем разрабатывать и внедрять в производство новые формы изделий, новые варианты оформления. Разрабатываем подарочную упаковку для своих изделий. В условиях санкций мы сейчас ищем новых поставщиков фарфоровой массы из Китая. Мы не планируем снижать объемы. Утонченные шедевры мастеров «Дельта-Х» всегда будут приносить радость своим покупателям.

**D**elta-X's unique porcelain products, striking in their sophistication, are well known not only in Kislovodsk, where the company is located, but also throughout Russia. For 30 years, Delta-X has been delighting customers with exclusive handmade porcelain. They started small – they made gift boxes, vases, candy bowls, decorated with stucco flower arrangements. Gradually, the assortment expanded, the forms became more complicated, new decoration technologies were introduced. Today, the works of Kislovodsk painters-artists regularly win prizes at various exhibitions and competitions. Delta-X is the winner of the All-Russian program-competition “100 best goods of Russia”, “Buy Russian”, was awarded the Golden Quality Mark of the XXI century at the international exhibition “World Mark”, the company became the owner of the national certificate as the best enterprise in the industry in 2020. This is a family business that continues the original tradition of porcelain production. IGOR LYUBKIN, Production Director at Delta-X, told us about the life of the company today.

## THE DEMAND FOR TRULY BEAUTIFUL AND HIGH-QUALITY PRODUCTS WILL REMAIN FOREVER!



*– Is it easy to develop porcelain production in Russia today? What are the components of success?*

– It has always been that way – development is not an easy way in Russia. Only the coherence of the family business helps the company to grow successfully. At the moment, the fourth generation continues to work in our production. The younger generation, adopting the experience of the elders, has already achieved results and won first place in the “Young Talents” competition. Their artistic ideas, embodied in porcelain products, were marked.



*– Today they say that the development of folk crafts should contribute to the implementation of an effective economic policy of import substitution in the whole country. Do you share this opinion?*

– Most handicrafts are made in a certain area from local materials. We work with porcelain, a material that is used all over the world. However, at the same time, Kislovodsk porcelain from Delta-X has its own unique character. Our products are distinguished by constructive complexity, products are made with a large number of details. There are no

two identical items. Our finest handwork is combined with the excellent whiteness and fineness of porcelain masses from European manufacturers. Each creation of our artisans bears not only the brand name of the enterprise, but also the signature of the artist. In addition, I believe that by creating beautiful products that are in demand, which decorate the interiors of houses and apartments of Russians, we, of course, have an impact on import substitution.

***- Delta-X products belong to handicrafts of recognized artistic merit of federal significance. Do you receive any support from the state in this regard?***

- Yes, there is such support. They compensate for part of our production costs. I would really like to have help with the sale of products in international markets. I believe that the work of our artists deserves greater international recognition. In addition, I would like if they use products from manufacturers of folk arts and crafts to complete gift funds of state bodies. After all, this will make it possible to popularize and stimulate the development of art crafts in Russia.

***- Delta-X operates mainly on European raw materials and a little on Russian. In connection with the sanctions that are now imposed on Russia, did the company have to somehow restructure its work?***

- Our production cycle is based on raw materials from Germany and England. Only these porcelain masses make it possible to sculpt such lively and colorful flower decorations on our vases, clocks, panels and souvenirs. Only they allow achieving such a whiteness of products. Unfortunately, on the territory of Russia there are no productions of porcelain



masses of the European level – we cannot replace them. We use Russian components for our porcelain samovars, lamps, teapots – this is a prerequisite for certification on the territory of the EAEU.

***- The company is a multiple winner, laureate of various exhibitions and competitions. How do the prizes of the company influence its performance?***

- More and more people know about us. We try to satisfy the growing demand by embodying the wishes of our customers in our porcelain products (vases, flower arrangements). Today we are represented in the country's largest porcelain stores, from Kaliningrad to Kamchatka. Among our customers are the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the Council of Federations and the Administration of the President of the Russian Federation.

***- Do you predict a decrease in demand due to the fall in purchasing power in Russia? Or is beauty always necessary?***

- The demand for truly beautiful and high-quality products will remain forever! After all, the craving for beauty has been instilled in most people since childhood.

***- Can you share your plans for the near future?***

- We will develop and introduce into production new forms of products, new design options. We develop gift package for our products. In the context of sanctions, we are now looking for new suppliers of porcelain mass from China. We do not plan to reduce volumes. The refined masterpieces of the Delta-X masters will always bring joy to their customers.





Говорят, что из осколков ничего не склеить. Но клеить совсем не обязательно, особенно если можно переплавить! При правильной температуре и с необходимыми добавками из битого стекла получается очень прочная и качественная стеклянная тара. В Тюмени производством стеклянных бутылок занимается завод «Стеклотех». О том, как устроены процессы, где используются тюменские бутылки и насколько повлияли на работу предприятия санкции, мы попросили рассказать генерального директора Елену Острягину.

## «СТЕКЛОТЕХ».

# ЧЕСТНОЕ СТЕКЛО

### ПОСУДА БЬЁТСЯ К СЧАСТЬЮ И... К ИЗГОТОВЛЕНИЮ НОВОЙ СТЕКЛЯННОЙ ПОСУДЫ

– Елена Анатольевна, какие компоненты необходимы для изготовления качественной стеклянной тары?

– Основу будущей стеклянной бутылки, двадцать пять процентов от общего объёма компонентов, составляет битое стекло, остальное – мел, песок, сода и мраморная крошка. Не та сода, которую мы используем в быту, а особая калийная, задача которой при взаимодействии с другими составляющими уменьшать температуру плавления, ускоряя технологический процесс. Кроме того, калийная сода или окись калия способствует осветлению, блеску и твёрдости стекла. Вообще, продукция из вторичного стекла – мировой тренд, и речь не только о том, что это позволяет снизить производственные затраты, а прежде всего – об экологии, ведь стекло в природе не разлагается. Мы используем собственный стеклобой, получаемый из брака, и вторичное сырьё, которое покупаем. Из битого стекла дела-

ют не только бутылки, а, например, стекловату и стекловолокно, его добавляют в бетон, в некоторые отделочные материалы и так далее. Мы подробно рассказываем об этом во время экскурсий, которые проводятся для всех желающих прямо на заводе, ведь промышленный туризм также стал трендом, и нас это радует. Мне очень хочется, чтобы интерес к нашему производству рос, чтобы на предприятие приходили высококлассные специалисты – это тоже одна из формул успешной работы «Стеклотеха».

– Если вернуться к компонентам будущей бутылки, всё ли необходимое для этого есть в Тюмени? Стоит ли вопрос импортозамещения в том, что касается сырья?

– У стекольной отрасли в целом большой интерес к импортным комплектующим, оборудованию, компонентам, некоторым видам сырья. Например, при производстве бесцветного стекла используется только российское сырьё; а для цветного, как в нашем случае, нужны осо-

бые красители: окись хрома, оксид железа, а они поставлялись из Европы, и пока вариантов импортозамещения нет. Плюс в отрасли обсуждается проблема с импортными комплектующими и запчастями для оборудования по производству и контролю стеклотары, поскольку российских аналогов не существует. Тяжелее всего тем, кто производит декоративное стекло, которое на 100% зависит от особых импортных красок, их пока невозможно заменить. Проблемы отрасли в общей массе мало отличаются от общероссийских, важно решать их оперативно, чтобы в перспективе избежать кризисных ситуаций, связанных с нехваткой запчастей, расходных материалов. На нашем заводе всё оборудование импортное, важно, чтобы оно также бесперебойно работало в будущем. Есть конкретные задачи, которые нельзя откладывать в долгий ящик: от возрождения российской стекольной науки, о чём я говорю на протяжении нескольких лет, до стабилизации логистических проблем, упрощения таможенных процедур, создания отечественного

производственного оборудования, пер-вокласных станков и так далее. Но это вопрос сложный, и дело не только во времени, которое потребуется, а это, скорее всего, десятилетия, и не в талантливых специалистах, которыми наша страна всегда была богата: многие виды оборудования невозможно производить, создав полностью замкнутый цикл, потому что всегда будет что-то, что можно получить только в конкретной стране. Этот вопрос также требует осмысления.

**– А ваша компания кого-либо «импортозаместила»? До её появления чьей продукцией пользовались ваши нынешние партнёры?**

– «Стеклотех» работает с известными компаниями, такими как «Балтика», «Хайнекен», «Эфес», «Булгарпиво», «Пермалко», с тюменским «Бенатом» и так далее. Мы сохраняем большую географию поставок. Это, по сути, вся Россия и СНГ.

**«ЧЕСТНОСТЬ – ЕДИНСТВЕННАЯ ВЕЩЬ, КОТОРОЙ НЕ НАЙДЕНО ДОСТОЙНОЙ ЗАМЕНЫ»**

**– Очень понравился ваш слоган, вспомнилось почти хрестоматийное: «В чём сила, брат?» – «Сила в правде». А в чём сила Сибири? Как выясняется, не только в углеводородах...**

– Если о Сибири, то позволю процитировать нашего великого земляка Дмитрия Менделеева, который говорил, что уничтожить нас можно в случае разрозненности, а потому сила не только сибиряков, но всего русского народа в единстве, воинстве, сохранении традиций и семейственности. Если говорить о производстве, то сила его и в надёжных партнёрских связях; и в персонале, который должен быть правильно мотивирован; и в безупречном качестве продукции, а значит, в качестве всех производственных процессов; но главное – в постоянном развитии. Под лежащий камень вода не течёт, в бизнесе всё меняется очень стремительно, сейчас, мне кажется, процессы ускорились невероятно: в одной статье недавно прочитала, что конкуренция выросла в 100 раз, и если не думать о новом, не двигаться, не развиваться, то можно лишиться и силы, и будущего.

**– Почему ваше стекло честное?**

– Потому что с помощью этой метафоры я хотела объяснить философию бизнеса. Ведь что такое честность? Одна из главных человеческих добродетелей, в ней разные характеристики, которые, я в этом убеждена, должны быть присущи и прогрессивному производству: принципиальность, правдивость, верность принятым обязательствам. «Честность приносит кредит», – сказал кто-то из исторических деятелей; это ещё и практически полез-

ное качество, особенно когда мы говорим о бизнесе. Стекло прозрачно, и все процессы – всё, что мы делаем, прозрачно, открыто для партнёров, поставщиков, сотрудников завода.

**– Почему в стекле (и это подтвердит каждый, у кого коронавирус не похитил вкусовые ощущения) любой напиток приятнее на вкус и полезнее, чем тот, что разлит в пластик?**

– Потому что стекло честное, а честность – единственная вещь, которой не найдено достойной замены. Конечно, это шутка. Но стекло – на самом деле самый надёжный и правильный выбор, в том числе в вопросах вкуса. Да, в стеклянной таре и вода, и молоко, и газировка, и пиво гораздо вкуснее, и это не нейромар-



кетинг, а факт, который подтвердят наши вкусовые рецепторы. Стекло не вступает ни в какие химические реакции, не добавляет посторонних привкусов, сохраняет первозданный вкус. Алюминий неплох, но он всё равно даёт лёгкий привкус металла, к которому привыкают и не придают значения, – это вкус самой банки. Что касается пластика, то обратите внимание на один важный факт: хорошее вино хранят только в стекле. Никто не будет разливать его в пластиковые бутылки и на несколько лет убирать в хранилище, потому что в пластике напиток умрёт, а в стеклянной бутылке станет ещё лучше. Думаю, одного этого факта достаточно для того, чтобы отдать предпочтение стеклу.

#### **БУТЫЛКА КАК ПРОИЗВЕДЕНИЕ ИСКУССТВА**

– В советские времена в одни и те же ничем не примечательные «поллитровки» из стекла разливали то лимонад, то пиво, то дешёвое «плодово-выгодное», как его называли, вино. То ли дело импортные

бутылки, которые ценились почти как хрусталь: их не выкидывали и не сдавали в пункты приёма стеклотары, а использовали в качестве столового декора или необычного предмета интерьера. Сегодня у каждого уважающего себя бренда своя неповторимая бутылка. Однажды, находясь в командировке в Тюмени, я увидел в одном из магазинов водку «Живица Таёжная» в оригинальной зелёной с орнаментом бутылке и сразу понял, какой сувенир привезу друзьям. Знаю, вы тоже выпускаете бутылки, скорее напоминающие произведения искусства? Как разрабатывается дизайн бутылки?

– «Живица Таёжная» – бутылка легендарная, я очень её люблю. Заказ от завода «Бенат» был на особую бутылку из бесцветного стекла, поскольку водку принято

разливать в прозрачную тару. Согласовали дизайн, чертежи, но «Стеклотех» в это время работал с зелёным стеклом, и поставил тестовую партию в бесцветном воплощении у нас не было возможности. Вот тогда мы и «поставили на зелёное», получилось не просто красиво, а очень метафорично: всё-таки водка «Живица Таёжная». Так и родилась водка с сибирским характером в зелёной бутылке. Коктейль из творчества, удачи и авантюры подарил «Бенату» и региону яркую историю, которую многие пытаются повторить. Значит, на самом деле вышло эталонное решение: никто не будет копировать неинтересные и неуспешные вещи. На мой взгляд, это важно – бутылка, которую вы ставите на стол. Я за эстетику. Но, кроме неё, существуют ГОСТы, и большая часть тары, которая производится на «Стеклотехе», из этой категории: простые, чистые и понятные формы, нужный или ходовой объём. По стандартам наш завод выпускает больше десяти видов бутылок разного объёма, но есть и эксклюзивные варианты, такие как та самая «Живица

Таёжная». На их разработку уходит время: сначала создаётся эскиз, ведь мы готовим к выпуску не просто сосуд из стекла, а то, что изначально даст характеристику напитку, расскажет о нём, определит его категорию, выделит на полке среди прочих. Люди не просто напиток покупают, скорее мечту, заключённую в стекло, праздник, романтику, надежду на что-то особенное. Затем на основании эскиза создаётся прообраз бутылки, и здесь оценивается не только красота дизайна, но и эргономические свойства: важно понять, насколько, например, эту красоту будет удобно держать в руках. Необходимо учесть все особенности технологического процесса, не перестараться с дизайном, чтобы бутылка не стала, к примеру, слишком хрупкой. Нужно понять, как сосуд необычной формы поведёт себя на конвейере, на моечной линии, в момент упаковки, когда существует риск удара одной бутылки о другую. Только после того, как будут получены ответы на все вопросы, создаются технологические чертежи будущей продукции, нужно соединить дизайн и реальное производство. Дальше в процесс вступают современные технологии, трёхмерное моделирование, изготавливается промышленный образец бутылки, создаётся формокомплект и так далее. До того как появится то самое произведение искусства из стекла, пройдёт немало времени.

#### ПО МУЗЕЯМ И... ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЗАЛАМ

**– Раз уж бутылку сравнивают с производением искусства, причём не только мы, не зря же вслед за «Музеем-библиотекой русской водки», открытым в Угличе ещё в 1998 году, подобные музеи появились во многих городах. И смотрят там не на водку, а на бутылки. Вы тоже собираетесь открыть собственный музей? Расскажите о промышленном туризме, людям действительно интересен процесс производства стекла?**

– Мне эта тема интересна давно; экскурсии на «Стеклотехе» проводились задолго до того, как промышленный туризм стал трендом и появился совет по развитию этого направления в России. Школьников на заводы ещё во времена СССР с экскурсиями водили, и цель была благородной – заинтересовать, помочь с профориентацией, передать какие-то традиции, живую историю. Конечно, мы тоже об этом думаем, хочется, чтобы развивалось российское стекольное производство, чтобы появлялись высококлассные специалисты, осознанно выбирающие это направление. Сегодня промтуризм – часть туристической индустрии, с его помощью гости региона знакомятся с особенностями и возможностями территории, открывают для себя уникальные производства, в том числе такое, как наше. Существуют рейтинги регионов,

в которых промышленный туризм действительно работает, среди лидеров – наши соседи, Челябинская и Свердловская области, где выстроены линейки увлекательных экскурсий, и речь о посещении не только металлургических заводов, но и, например, предприятий лёгкой промышленности или кондитерских производств. В Челябинской области очень популярна экскурсия на Златоустовскую оружейную фабрику. Я хочу, чтобы к нашему производству интерес был не меньшим, тем более что потенциал у завода по производству стекла в этом плане огромный: это как оказаться одновременно в кратере действующего вулкана, где кипит раскалённая лава, и в пещере с сокровищами, переливающимися разными красками.

Индустриальный туризм – это про исследование городов и территорий, про развитие; то, что всем нам сейчас нужно. Он открывает другую сторону жизни; показывает, как устроены экономика и промышленность изнутри; наглядно объясняет, что города – это не только дома, музеи, дворцы, набережные, гастрономическая культура, это предприятия, на которых всё это создаётся.

**– Как записаться к вам на такую экскурсию? В музее стеклянной бутылки можно будет побывать?**

– На сайте завода есть раздел «Промышленный туризм», один клик – и заявка на экскурсию отправлена нашему специалисту. Остаётся только дождаться звонка, согласовать время экскурсии, количество гостей. Музей очень интересный, но нужно понимать, что мы не ставили перед собой задачу создавать музей в классической интерпретации, это не очень актуально. Продолжаем наполнять его экспонатами, наша экспозиция – не только про бутылки, она про стекло вообще, про его роль в истории человечества с современной точки зрения и, как это сегодня принято, в коллаборации с современным искусством. Технологии, производство, арт-коллаборации – тоже тренд, ещё недавно это было делом крупных корпораций, теперь же искусство интересно всем: и стартапам, и небольшим компаниям. Так проще объяснить многие вещи, установить эмоциональную связь с потребителями, интересно рассказать о том, что важно.

**РАЗБИЛАСЬ? – НЕ БЕДА.  
ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ НЕ РАЗБИВАЛИСЬ МЕЧТЫ!**

**– Последний вопрос: считается, что стекло очень хрупкое, не страшно строить на нём бизнес?**

– Во-первых, хорошую бутылку не так просто разбить. Во-вторых, наше производство – своего рода рециклинг стекольных отходов; вы же помните, что новая бутылка на два процента состоит из битого стекла. Конкуренция в

этом секторе экономики в стране не самая большая, а производство, основанное в том числе на переработке стеклянных отходов, при правильной организации всех процессов позволяет думать о будущем предприятия в положительном ключе.

Пластик никогда не заменит стекло, мало того, очень многие направления промышленности нуждаются в этом, как вы сказали, хрупком материале: в металлургической, химической, нефтеперерабатывающей, горнорудной, пищевой и другой промышленности стекло незаменимо. Расширяются рынки сбыта, растёт спрос, появляются новые технологии. Если говорить о рынке стеклянной тары, то в прошлом году он прирос только за счёт экспорта на 41 миллион долларов, это рекордное значение экспортных поставок стеклотары; и речь в первую очередь о поставках в Казахстан, Белоруссию и другие дружественные нам страны именно стеклянных бутылок. Так что будем надеяться, что и текущий год покажет хорошие результаты.

Бутылка только с виду холодная и хрупкая; она очень стойкая – стекло даже кислота не берёт. Надо помнить, что рождается она в огне при очень высокой температуре, и мне кажется, что именно энергия огня заряжает этот бизнес и всех, кто с ним связан. А ещё стекло – это несомненная польза для общества. Марк Аврелий говорил о том, что делать нужно только полезные для общества вещи, тогда, как мне кажется, бизнес просто обречён на успех.



## STEKLOTEH.

HONEST  
GLASS

**T**hey say you can't glue anything together out of shards.

That may be so. But you don't have to glue at all, especially if you can melt it down! At the right temperature and with the necessary additives broken glass makes very strong and high quality glass containers. In Tyumen, glass bottles are produced by the Stekloteh plant. We asked the General Director Elena Ostryagina to tell us about how the processes are arranged, where the Tyumen bottles are used, and how the sanctions have affected the work of the enterprise.



### THE GLASSWARE BEATS WITH HAPPINESS AND... TO THE PRODUCTION OF NEW GLASSWARE

– *Elena Anatolievna, what components are needed to produce high-quality glassware?*

– The basis of the future glass bottle, twenty-five percent of the total volume of components is broken glass, and the rest is chalk, sand, soda and marble chips. Not the soda that we use in everyday life, but a special potassium soda, whose task in interacting with other ingredients to reduce the melting temperature, speeding up the technological process. In addition, potassium soda or potassium oxide contributes to the brightening, luster, and hardness of glass. In general, products made of recycled glass is a global trend, and it is not only about reducing production costs, but, above all, about ecology, because glass does not decompose in nature. We use our own broken glass and secondary raw materials, which we buy. Not only bottles are made from broken glass, but also, for example, glass wool and fiberglass, it is added to concrete and some finishing materials and so on - we tell about it in detail during the tours, which are held for all comers directly at the plant, because industrial tourism has also become a trend, and we are happy about it. I would like very much that interest to our production would grow and highly qualified specialists would come to the enterprise, this is also one of the formulas of successful work of Stekloteh.

– *If we come back to the components of the future bottle, does Tyumen have everything necessary for this? Is import substitution an issue as far as raw materials are concerned?*

– The glass industry in general has a great interest in imported components, equipment, components, and some types of raw materials. For example, in the production of colorless glass only Russian raw materials are used, while for colored glass, as in our case, we need special dyes - chromium oxide, iron oxide - and they come from Europe, and so far there are no import substitution options. Plus, the industry is discussing the problem of imported

components and spare parts for equipment for the production and control of glassware, because there are no Russian analogues. The hardest situation is with those who produce decorative glass which is 100% dependent on special imported paints, they cannot be replaced yet. The problems of the industry in general do not differ much from those in Russia, it is important to solve them promptly in order to avoid crisis situations caused by lack of spare parts and consumables in the future. All the equipment at our plant is imported, it is important that it also works smoothly in the future. There are specific tasks that cannot be postponed indefinitely: from the revival of Russian glass science, which I have been talking about for several years, to stabilizing logistics problems, simplifying customs procedures, creating domestic production equipment, first-class machines and so on. But this is a complicated issue, and it's not just a matter of time, which will be needed, which is most likely decades, and not in the talented specialists that our country has always been rich in: many types of equipment cannot be produced by creating a completely closed cycle, because there will always be something that can only be obtained in a particular country. This issue also requires reflection.

– *Has your company “imported” anyone? Whose products did your current partners use before it appeared?*

– Stekloteh works with well-known companies, such as Baltika, Heineken, Efes, Bulgarpivo, Permalko, Tyumen Benat and others. We keep a large geography of supply. This is, in fact, the whole of Russia and the CIS.

### HONESTY IS THE ONLY THING FOR WHICH NO WORTHY SUBSTITUTE HAS BEEN FOUND

– *Loved your slogan, it reminded me of “What is strength, brother?” - “Strength is in the truth...” And what is the strength of Siberia? As it turns out, not only in hydrocarbons...*

– If about Siberia, then let me quote our great countryman Dmitry Mendeleev, who said that we can be destroyed in case of fragmentation,

and therefore the strength of not only the Siberians, but of the entire Russian people in unity, militancy, preservation of traditions and family. If we talk about production, its strength is both in reliable partnerships, and in the personnel, which must be properly motivated, and in the impeccable quality of products, which means the quality of all production processes, but most importantly - in constant development. I read in an article recently that competition has increased by 100 times, and if you don't think of something new, don't move, don't develop, you may lose your strength and your future.

– *Why is your glass honest?*

– Because with this metaphor I wanted to explain the philosophy of business. After all, what is honesty? One of the main human virtues, it has various characteristics that, and I am convinced of this, should also be inherent in progressive production: integrity, truthfulness, fidelity to commitments made. “Honesty brings credit,” said someone of historical figures, it is also a practically useful quality, especially when we talk about business. Glass is transparent, and all processes, everything we do is transparent, open - to partners, suppliers, plant employees.

– *Why is it that any drink in glass (and everyone who hasn't had a coronavirus will confirm this) tastes better and is healthier than one poured in plastic?*

– Because glass is honest, and honesty is the only thing to which no worthy substitute has been found. Of course, this is a joke. But glass is actually the most reliable and correct choice, including in matters of taste. Yes, water, milk, soda and beer all taste much better in glass containers, and this is not neuromarketing, but a fact that our taste buds will confirm. Glass doesn't enter into any chemical reactions, doesn't add extraneous flavors, and retains its pristine taste. Aluminum is not bad, but it still gives a slight taste of metal, which one gets used to and does not pay attention to - it is the taste of the can itself. As for plastic, pay attention to one important fact: good wine is kept only in glass. No one will pour it into plastic bottles and put it away in storage for a few years, because in plastic the drink will die, but in a glass bottle it will be even better. I think this fact alone is enough to give preference to glass.

### THE BOTTLE AS A WORK OF ART

– *In Soviet times, the same unremarkable glass “half-liters” were used for bottling lemonade, beer, and cheap “fruit-benefit,” as they called it, wine. The same goes for imported bottles, which were valued almost like crystal: they were not discarded or handed over to glass recycling offices, but were used as table decorations or an unusual piece of interior decoration. Today, every self-respecting brand has its own unique bottle. Once, when I was on a business trip to Tyumen, I saw vodka*



*“Zhivitsa Tayozhnaya” in an original green bottle with an ornament in one of the stores, and I immediately realized what kind of souvenir I would bring to my friends. I know that you also produce bottles that look more like works of art? How is the bottle design developed?*

– Zhivitsa Tayozhnaya is a legendary bottle, and I love it very much. The order from the Benat factory was for a special bottle of colorless glass, since vodka is usually poured in transparent containers. We agreed on the design and drawings, but at that time Stekloteh was working with green glass, so we could not produce a test batch in a colorless incarnation. That is when we “bet on the green,” and it turned out not just beautiful but very metaphorical: after all, vodka is Zhivitsa Tayozhnaya. This is how vodka with Siberian character in a green bottle was born. The cocktail of creativity, luck and adventure gave Benat and the region a bright history, which many are trying to repeat. So, in fact, a reference solution came out: no one will copy things that are not interesting and not successful. In my opinion, that’s important - the bottle you put on the table. I’m all for aesthetics. But apart from that there are GOSTs, and most of the containers produced at Stekloteh are from this category: simple, clean and understandable shapes, the required or popular volume. According to the standards our plant produces more than ten kinds of bottles of different volumes, but there are also exclusive variants, such as Zhivitsa Tayozhnaya. It takes time to develop them, first we create a sketch, because we are not just preparing a glass container for production, but something that will initially characterize the drink, tell you about it, define its category, and distinguish it on the shelf among others. People are not just buying a drink, but rather a dream enclosed in glass, a celebration, a romance, a hope for something special. Then, based on a sketch, a bottle prototype is created, and it is not only the beauty of the design that is evaluated, but also the ergonomic properties: it is important to understand how, for example, this beauty will be comfortable to hold in your hands. It is necessary to take into account all the peculiarities of the technological process and not to overdo the design, so that the bottle is not too fragile. You should understand how an unusually shaped container will behave on the conveyor, at the washing line, at the moment of packaging, when there is a risk of collision of one bottle with another. Only after all these questions are answered are technological drawings created, and the design and actual production are brought together. Then modern technology, three-dimensional modeling enters the process, an industrial sample bottle is made, a mold set is created, and so on - until that work of art made of glass appears, a lot of time will pass.

#### **MUSEUMS AND... PRODUCTION HALLS**

– *Since a bottle is compared to a work of art, and not only us, it is not for nothing that after the “Museum-Library of Russian Vodka”,*

*opened in Uglich in 1998, similar museums have appeared in many cities. And they look not at vodka, but at bottles. Are you going to open your own museum, too? Tell us about industrial tourism, are people really interested in the glass production process?*

– I have been interested in this subject for a long time, excursions at “Stekloteh” were held long before industrial tourism became a trend and the Council for Development of this direction in Russia appeared. Schoolchildren were taken on excursions to the plants back in the days of the USSR, and the purpose was noble - to interest, help with career guidance, transfer some traditions, living history. Of course, we are also thinking about it, we want to see the development of Russian glass production, to create high-class specialists who consciously choose this direction. Today, industrial tourism is part of the tourism industry, with its help guests of the region get acquainted with the features and opportunities of the territory, discover unique industries, including such as ours. There are ratings of regions where



industrial tourism really works, among the leaders are our neighbors, Chelyabinsk and Sverdlovsk regions, which built a line of exciting tours, and it is not only about visiting steel plants, but, for example, light industry, or confectionery production. The Chelyabinsk Region has a very popular excursion to the Zlatoust armory, I would like our production to be not less interesting, especially since the glass factory has a huge potential in this regard: it is like being in the crater of an active volcano, where the red-hot lava is boiling, and in a cave with treasures, shimmering in different colors.

Industrial tourism is about the exploration of cities and territories, about development, what we all need now. It reveals another side of life, shows how the economy and industry are organized from the inside; it clearly explains that cities are not only houses, museums,

palaces, embankments, gastronomic culture; they are the enterprises where all this is created.

– *How do you sign up for such a tour? Will it be possible to visit the glass bottle museum?*

– There is a section “Industrial Tourism” on the factory’s website, one click and the request for an excursion is sent to our specialist, you only have to wait for the call, agree on the time of the excursion and the number of guests. The museum is very interesting, but you should understand that we did not set ourselves the task to create a museum in the classical interpretation, it is not very relevant. We keep on filling it with exhibits, our exposition is not only about bottles, it is about glass in general, about its role in the history of mankind from the modern point of view and in collaboration with the modern art as it is accepted today. These technologies, production, art-collaborations are also trends; until recently this was the destiny of big corporations, but now everyone is interested in art - both start-ups and small companies. It’s easier to explain many things, to establish an emotional connection with the consumers, to talk about what’s important.

#### **BROKEN? - NO BIG DEAL. THE MAIN THING IS NOT TO BREAK DREAMS!**

– *Last question: it is believed that the glass is very fragile. Isn’t it scary to build a business on it?*

– First of all, a good bottle is not that easy to break. Secondly, our production is a sort of recycling of glass waste; you remember that a new bottle consists of twenty-five percent broken glass. Competition in this sector of the economy in the country is not the greatest, and the production, based, among other things, on the recycling of glass waste, if all the processes are properly organized, allows you to think about the future of the enterprise in a positive way.

Plastic will never replace glass, in fact, many industries need this, as you said, fragile material: in metallurgy, chemical, oil refining, mining, food and other industries glass is indispensable. Sales markets are expanding, demand is growing, new technologies are emerging. If we talk about the market of glass containers, then last year it was only at the expense of exports of 41 million dollars, a record value of exports of glass containers, and, above all, about supplies to Kazakhstan, Belarus and other friendly countries - glass bottles. So let’s hope that this year will also show good results.

Bottle only looks cold and fragile, it is very durable - even acid does not take glass. You have to remember that it is born in fire at a very high temperature, and it seems to me that it is the energy of fire that charges this business and all those involved in it. Also, glass is an undeniable benefit to society. Marcus Aurelius used to say that you should only do things that are good for society, then it seems to me that the business is doomed to succeed.



Платформа для поиска  
бизнес-партнеров  
в России и Азербайджане

## Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



-  Широкий выбор бизнес-партнеров
-  От 0 рублей платежи в Азербайджан\*
-  Расчеты в любых валютах, в т.ч. в манатах
-  Выгодные курсы при конверсионных операциях
-  Все виды финансирования
-  Обучение и консультирование

[ard.moscow](http://ard.moscow)



### Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО.  
Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

\* Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах.



+7 495 025 25 25

# ЕНИСЕЙСКАЯ СИБИРЬ YENISEY SIBERIA

КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ ХАКАСИЯ ТЫВА KRASNOYARSK REGION KHAKASSIA TYVA

**Енисейская Сибирь** – это три региона, расположенные по берегам Енисея: Красноярский край, Республика Хакасия и Республика Тыва. На территории Енисейской Сибири реализуется уникальный для страны комплексный инвестиционный проект, который объединил ресурсный, экономический и инфраструктурный потенциалы регионов. КИП «Енисейская Сибирь» включает в себя 32 проекта с общей инвестиционной стоимостью свыше 1,9 трлн рублей. Участие в реализации инвестиционных проектов принимают более 60 компаний – лидеров мирового рынка промышленной продукции.

Сопровождение комплексного инвестиционного проекта ведет Корпорация развития Енисейской Сибири – институт пространственного развития Красноярского края, Республики Хакасия и Республики Тыва. Также в число задач Корпорации развития входит привлечение в регионы новых инвестиционных проектов, создание механизмов сотрудничества крупных инвесторов с представителями малого и среднего бизнеса и научно-образовательного комплекса, проведение масштабных деловых проектов и продвижение территориального бренда «Енисейская Сибирь» на федеральном и международном уровнях.

Красноярский край, Республика Хакасия и Республика Тыва обладают всеми необходимыми ресурсами и возможностями для развития эффективного экономического сотрудничества с зарубежными странами.

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





investinlipetsk.ru

# ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ НА ПОЗИЦИЯХ ЛИДЕРА



**1**  
ТОП

по доступности  
жилья в РФ

**2**  
ТОП

в РФ по прямым  
иностраннным  
инвестициям

**3**  
ТОП

по цифровой  
зрелости в РФ

**5**  
ТОП

по качеству жизни  
в Центральной  
России



Лидер в производстве  
сахара, растительного  
масла, мяса, яиц  
и овощей



21% производства  
российской стали



Более 100 млрд рублей  
за 3 года – объем  
инвестиций  
в сельское хозяйство



43% доля  
промышленности  
в ВРП региона



**Липецк**

Особая Экономическая Зона

**ОСОБАЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ЗОНА «ЛИПЕЦК»**

16 лет успешной  
локализации  
зарубежных компаний



sezlipetsk.ru

**РЕСУРСЫ. СЕРВИС. ЛЬГОТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА**