

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

22/185 июнь 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ИННОПРОМ 2022

РЕГИОН НОМЕРА:

**СВЕРДЛОВСКАЯ
ОБЛАСТЬ**

ОЛЬГА БОСЕЦКАЯ, ХИРАНА+:

**«МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СМОЖЕМ
УДОВЛЕТВОРИТЬ ПОТРЕБНОСТИ
РОССИЙСКИХ ЛПУ В МЕДИЦИНСКОЙ
ТЕХНИКЕ ЭКСПЕРТНОГО КЛАССА»**



4-7 июля 2022 года в Екатеринбурге пройдет ставшая традиционной международная промышленная выставка **ИННОПРОМ**

ИННОПРОМ – международная
промышленная выставка проводится в
Екатеринбурге ежегодно с 2010 года



ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В
ГЛАВНОМ СМОТРЕ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ!

Это главная индустриальная, торговая и экспортная площадка в России. Выступая одним из ключевых полигонов Министерства промышленности и торговли РФ, ИННОПРОМ служит площадкой, где закладываются основы промышленной политики. Около 80% посетителей выставки – профессиональные покупатели из разных стран мира, специалисты с промышленных предприятий, принимающие решения о внедрении на производстве новой продукции и технологий

Главная промышленная выставка России всегда следовала руслу глобальных перемен, откликаясь на новые технологические тренды, новые мировые вызовы и проблемы. Энергетический переход, который в ближайшее десятилетие станет основным фактором глобальной промышленности, затронет все без исключения отрасли. Структурное преобразование глобального энергетического баланса повлечет за собой радикальную модернизацию промышленных технологий и переосмысление экономических и производственных моделей.

Российская Федерация не только поддерживает глобальный курс на декарбонизацию, но и активно развивает новые компетенции в энергоэффективных технологиях. В этой связи ещё более актуальными становятся отечественные и совместные разработки в области автоматизации производства, новой мобильности, современных материалов и других перспективных направлений, которые ежегодно находят свое отражение в экспозиции и деловой программе ИННОПРОМ.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева,**

Александра Убоженко, Екатерина Золотарёва

Перевод: **Лилиана Алтапова**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова**

Фотограф: **Роман Новиков**

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**

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 № 22/185 июнь 2022.

Дата выхода в свет: 28.06.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

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

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

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

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

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

Russian Business Guide № 22/185 June 2022.

Date of issue: 28.06.2022.

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

2

УРАЛЬСКАЯ ТПП –

ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВЫСТРАИВАНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С НОВЫМИ СТРАНАМИ

4

ЮЛИЯ СМЕТАНИНА, ИНСТИТУТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРИ УРАЛЬСКОЙ ТПП:

«РАЗВИВАЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УРАЛА»

8

ОЛЬГА БОСЕЦКАЯ, «ХИРАНА+»:

«МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СМОЖЕМ УДОВЛЕТВОРИТЬ ПОТРЕБНОСТИ РОССИЙСКИХ ЛПУ В МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКЕ ЭКСПЕРТНОГО КЛАССА»

14

ЗАВОД «МЕДСИНТЕЗ» – ОПОРА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИКИ!

18

ЛЮБОВЬ ТИЩЕНКО, MARCO:

«АУТСОРСИНГ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА ЗАРОДИЛСЯ НА УРАЛЕ»

24

КСЕНИЯ ПАНТЕЛЕЕВА, ALLIANCE LEGAL:

«Я ИСКРЕННЕ ЛЮБЛЮ ЮРИСПРУДЕНЦИЮ, ПОЭТОМУ РАБОТА ЗАРЯЖАЕТ МЕНЯ ЭНЕРГИЕЙ»

26

СЕРГЕЙ ГРИБАНОВ, «КРУСТ»:

«ВОЗВРАЩАЯ ВОЗМОЖНОСТИ»

30

НПО «КРИПТЕН»:

«СОВРЕМЕННАЯ ЗАЩИТА ИЗДЕЛИЙ – ЭТО ЦЕЛЫЙ КОМПЛЕКС ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ»

36

Андрей Дженис, IMKONEX:

«НОВЫЕ ВЫЗОВЫ – НЕ ПОМЕХА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЭД-АГЕНТА»

40

Ольга Селезнева, РАСТО:

«НАС ВЫНУЖДАЮТ ВЗЯТЬ ОБРАЗОВАНИЕ В СВОИ РУКИ»

44

«Русь-Турбо»:

ТУРБИНЫ ИЗБАВЛЯЮТСЯ ОТ ЗАВИСИМОСТИ



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

УРАЛЬСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА – ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВЫСТРАИВАНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С НОВЫМИ СТРАНАМИ

Уральская торгово-промышленная палата – ведущее бизнес-объединение в УрФО, главной задачей которого является решение вопросов, связанных с развитием предпринимательской деятельности, формированием благоприятного инвестиционного климата и оказанием поддержки уральскому бизнесу. Организация традиционно входит в топ-5 палат страны по объёму услуг для бизнеса и количеству реализованных общественных инициатив. Сегодня её членами являются более 800 организаций Екатеринбурга и Свердловской области. О том, как изменилась работа палаты в период санкций, с какими проблемами сталкивается бизнес в регионе, и о новых мерах поддержки предпринимателей нам рассказал президент Уральской ТПП Андрей Беседин.



– Расскажите, как поменялась работа Уральской ТПП после введения санкций? Какие меры были приняты ТПП для поддержки бизнеса в условиях геополитических изменений?

– На работу палаты такие ситуации всегда оказывают серьёзное влияние. В нашем портфеле, условно говоря, два больших отдела: один включает инструменты позитивного наступления – когда всё хорошо, бизнес развивается, границы открыты, горизонты осваиваются. А второй «набор для травмпункта» предназначен на случаи, когда происходят какие-то вызовы для бизнеса, и сегодня в большей степени наши наработанные профессионализм и возможности востребованы в решении именно таких случаев.

Начиная с конца февраля большое количество обращений уральских предприятий связано с оперативным поиском новых партнёров с целью замены выпавших из кооперационных цепочек. К счастью, не так много стран поставило наши взаимоотношения на паузу, но для Урала это именно те страны, с которыми связи налаживались долгие годы, и на них была сделан основной упор на наших производствах.

Только за последние три месяца к нам в Уральскую ТПП обратились 114 компаний с просьбой либо найти новых партнёров, либо помочь в выстраивании новых логистических цепочек для доставки продукции. Более чем в 80 случаях нам уже удалось найти решение. Остальные обращения находятся в работе.

Второй «топовый» и массовый вопрос связан с юридической поддержкой предприятий, которые по независящим от них

причинам попали в сложную ситуацию, где они не могут выполнить свои обязательства в силу возникших форс-мажоров. К счастью, у нас есть инструмент решения и этой проблемы.

Ещё одно важное направление работы Уральской палаты – консультационная работа, где доминирующее количество вопросов сейчас связано с возможностью получения мер поддержки в санкционных условиях.

– Над какими проектами сейчас работаете?

– Основной, наиболее для нас интересный и приоритетный проект – работа в направлении «западозамещения». Для того чтобы производства не остановили работу и не пострадал потребительский рынок, мы ищем возможности получать продукцию из других стран взамен недружественных. Мы имеем устойчивые и отработанные механизмы сотрудничества с КНР, Ираном и

странами других континентов. Протапливаем дорогу к тем территориям, которые ранее были для нас незнакомы.

Например, Пакистан сегодня удивляет нас своими возможностями, готовностью и оперативностью ответов.

Один из наших востребованных проектов – «Компас на Восток». Данный проект подразумевает не только поиск партнёров, готовых сотрудничать с нашими предприятиями, но и варианты финансовых расчётов, решение логистических цепочек, сертификацию продукции на территории России. В данном проекте мы видим большую перспективу, потому что, запустив его, мы создаём платформу для взаимоотношений нашего региона с новыми странами.

– Вероятно, в связи с текущей ситуацией у вас в планах – реализовать ещё множество проектов для поддержки бизнеса. Расскажите о дальнейшей работе ТПП в новых условиях.

– В наших планах – продолжить работу по объединению бизнеса внутри торгово-промышленной палаты. Мы активно создаём профильные комитеты и будем их развивать и укрупнять. Пандемия, кстати, стала таким толчком, когда бизнес стал объединяться. Так, в Уральской ТПП был создан Комитет по развитию лёгкой промышленности. Недавно состоялась встреча представителей комитета с их коллегами из Беларуси, мы видим, что таким профильным сообществам легче выстраивать международные отношения.



**Подготовила
Эльвина Антеева**

The Ural Chamber of Commerce and Industry is a well-known organization in the region and beyond, the main aim of which is to solve issues related to the development of entrepreneurial activities, forming a favorable investment climate and providing support to Ural entrepreneurs. The organization is in TOP-5

Chambers of the country on quantity of the implemented public initiatives and on volume of business services. Today, more than eight hundred organizations in Ekaterinburg and the Sverdlovsk region are the members of the Ural CCI. Andrey Besedin, President of the Ural Chamber of Commerce and Industry, told us about the changes in Chamber's work in the period of sanctions, problems the business faces in the region, and new measures to support entrepreneurs.

THE URAL CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY – A PLATFORM FOR BUILDING TIES WITH NEW COUNTRIES



– Could you tell us how the work of the Ural CCI changed since the sanctions have been imposed? What measures have the Ural CCI undertaken to support business in the conditions of geopolitical changes?

– The Chamber's work is always seriously affected by such situations. We have two large departments in our portfolio – one includes positive offensive tools: when all is going well, business is developing, borders are open, and horizons are being explored. And the second "trauma kit" is designed for cases when the challenges for business emerge, and today, to a greater extent, our accumulated pro-fessionalism and capabilities are in demand in solving these very cases.

Since the end of February, most requests from the Ural enterprises have related to the urgent search for new partners in order to replace the ones who fell out of the cooperative trade chains. Fortunately, not so many countries have put our re-relationships on hold, but for the Urals, these are the countries we have been establishing ties with for many years, and the primary focus of our industries has been on them.

In the last three months only, we have received 114 properly executed and well-thoughtout business requests from raw materials and components industries. We found a solution for over 80 cases.

The second "top" and massive issue is related to legal support for companies. For reasons beyond their control, they find themselves in a difficult situation where they can't fulfill their obligations due to force majeure. Fortunately, this tool is also in our hands.

Another important and popular direction of the Ural CCI is consulting work, where the predominant number of questions now is related to the possibility of getting support measures in the conditions of sanctions.

– What projects are you working on today?

– Our main, the most interesting and top priority project is the work on western substitution. We get positive feedback from business representatives, the colleagues from the executive authorities, regional officials, and the Federal Chamber of Commerce and Industry. We are looking for opportunities to receive products from other countries so that production sites do not stop working, and the consumer market is not to suffer. We have stable and reliable mechanisms of cooperation with China, Iran, and countries from other continents. We are paving the way to territories that were previously unfamiliar to us.

For example, Pakistan today surprises us with its capabilities, willingness, and responsiveness. Compass-East, one of our projects, is aimed at building relationships and working out details. This project suggests not only searching for partners who are ready to cooperate with our enterprises, but also variants of financial calculations, solution for logistic chains, product certification on the

territory of Russia. We see a great perspective on this project. Launching it, we are creating a great platform for cooperation of our region with new countries.

– Probably, you have plans to implement more projects to support the business in the current situation. Could you tell us about the future work of the Ural CCI under the new conditions?

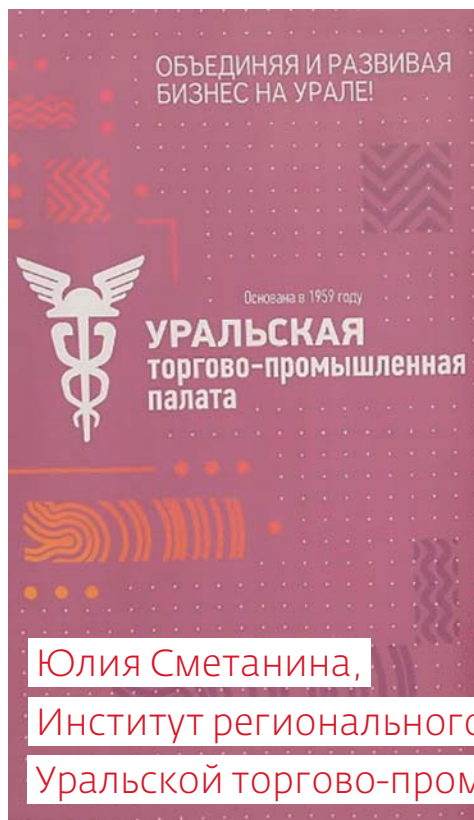
– Our plans are to continue working on integrating the large business community, which is based inside the Chamber of Commerce and Industry. We are creating internal associations in profile groups now. For example, pandemic activated the desire to unite into groups. So, we created the Light Industry Committee. Recently we held a meeting with our colleagues from Belarus, and we can already see that the enterprises of this direction have united, and this gives us an immense advantage in building international relations.

Prepared by Elvina Aptreeva



Институт регионального развития при Уральской ТПП – современный образовательный центр, консолидирующий интеллектуальный ресурс экспертов палаты, предприятий и организаций региона, членов и партнёров Уральской торгово-промышленной палаты, педагогов-консультантов со всей России.

Институт регионального развития (ИРР) был создан при Уральской торгово-промышленной палате в 2015 году, и его работа строится на основании лицензии на осуществление образовательной деятельности (серия 66Л01 № 0004477, рег. № 18045 от 03.12.2015 г.). Это даёт право обучать специалистов региона и выдавать слушателям официальные документы о повышении квалификации, подтверждающие получение теоретической и практической базы для обретения новых востребованных компетенций. Кроме образовательной деятельности, ИРР оказывает консалтинговые, экспертные, аналитические и маркетинговые услуги предприятиям региона. В проектах института уже приняло участие более 100 предприятий Свердловской области. Подробнее об основных направлениях деятельности ИРР и реализуемых здесь образовательных программах мы побеседовали с ректором АНО «Институт регионального развития при Уральской ТПП» Юлией Сметаниной.



Юлия Сметанина,
Институт регионального развития при
Уральской торгово-промышленной палате:

«РАЗВИВАЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УРАЛА»

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

– По каким направлениям ИРР осуществляет подготовку?

– Приоритетным направлением деятельности учебно-консультационного центра ИРР является бережливое производство. С 2018 года в РФ действует национальный проект «Повышение производительности труда». До 2024 года предприятия за счёт средств государства могут оптимизировать производство, повысить производительность труда и обучить сотрудников. Главная задача проекта – помочь предприятию минимизировать простои и потери, снизить процент брака, увеличить и ускорить выпуск продукции. ИРР является партнёром регионального центра компетенций.

В данном направлении разработано несколько образовательных программ: «Повышение эффективности производственных систем через инструменты бережливого производства», «SMED – быстрая переналадка», «Школа мастеров», «TWI – наставничество на производстве»,

«Мастер-классы LEAN-Intensive», «Диагностика производственной системы», «Экспертное сопровождение проектов развития производственных систем».

РОБОТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

Развитие этого направления строится на взаимодействии с основными вендорами и интеграторами на российском рынке промышленной робототехники. Проводятся совместные мероприятия с Национальной ассоциацией участников рынка робототехники (НАУРР).

На производственных предприятиях эксперты проводят бесплатную диагностику на предмет автоматизации и роботизации производственных процессов, помогают в разработке технического задания для запроса коммерческих предложений у основных поставщиков.

В качестве образовательных программ для обучения и повышения квалификации специалистов промышленных предприятий институт регионального разви-

тия предлагает практикумы и программы по программированию промышленных роботов KUKA, FANUC, Kawasaki. Обучение проходит на роботизированных ячейках межрегионального центра компетенций и Уральского федерального университета.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ «ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ»

При сотрудничестве с Министерством образования и молодёжной политики Свердловской области с целью повышения интереса молодёжи к сфере высоких технологий, мотивации учащихся к приобретению технических знаний и навыков, развития компетенций педагогов в области «Интернета вещей» через повышение квалификации ИРП предлагает следующие образовательные программы: «Технологии «Интернета вещей» – шаг к промышленной робототехнике», «Повышение эффективности бизнес-процессов. Умные устройства и умные технологии», практикумы, мастер-классы, проектные сессии по конструированию и программированию умных устройств.

Обучение и отработка практических навыков в программировании и решении задач проводятся на специальной тренинговой площадке института.

В перспективе – развитие партнёрских проектов с промышленными предприятиями и детскими технопарками «Кванториум» по решению индустриальных кейсов.

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

Вэтом направлении среди наиболее востребованных от предприятий в 2022 году можно выделить следующие образовательные программы: «Управление проектами», «Активные продажи», «Антисаботаж или нефинансовая мотивация персонала к изменениям», «Бизнес-планирование», «Психология результативных совещаний», «12 навыков руководителя», «Стратегическое развитие предприятия», «Система управления персоналом на производственном предприятии», «Внешнеэкономическая деятельность».



– С какими организациями вы сотрудничаете?

– Мы активно сотрудничаем со Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства (СОФПП). В рамках ежегодного сотрудничества с СОФПП успешно реализуется пять бесплатных образовательных проектов для производственных предприятий, субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных на территории Свердловской области:

- «Школа бережливого производства»;
- «Школа тренеров. TWI-наставничество на производстве»;
- «Активные продажи в конкурентной среде»;
- «Управление проектами»;
- «HR-БУК» – система управления персоналом.

Данные программы дают возможность собственникам, руководителям и специалистам производственных предприятий (субъектов МСП) бесплатно пройти обучение по выбранному направлению, получить консультации экспертов Уральской ТПП и в сопровождении наставников выполнить индивидуальные проекты.

Сотрудничаем с ФТРП.

Фонд технологического развития промышленности Свердловской области предлагает меры поддержки для предприятий в виде предоставления займов субъектам промышленной деятельности. Особенно широкие возможности предоставляются предприятиям, успешно прошедшим участие в национальном проекте «Производительность труда». ИРП проводит информирование и консультации по видам деятельности ФТРП, а также оказывает услуги по подготовке документов.

– Расскажите о перспективах развития ИРП.

– В качестве перспективного проекта по инициативе ИРП создано «Движение рационализаторов Урала». В рамках проекта проводятся открытые диалоги «Лучшие практики LEAN», экскурсии на производственные площадки «Рационализаторские решения», программы обмена опытом в регионах РФ и за рубежом «Практика внедрения бережливого производства». Одним из ближайших проектов в рамках «Движения рационализаторов Урала» является экскурсия-тренинг для производственных предприятий Свердловской области в инженерный центр «ИКАР», AIRBUS, Москва.

Институтом регионального развития подготовлена концепция приоритетного регионального проекта «Повышение производительности труда на производственных предприятиях Свердловской области» для компаний с выручкой от 100 до 400 млн рублей в год. Проводятся рабочие совещания с фокус-группами по оптимизации проекта. Прорабатываются бюджет и календарный план проекта.

Поддерживая и развивая производственные предприятия Урала, мы создаём будущее для устойчивого и успешного развития основного промышленного региона страны.





Yulia Smetanina, The Institute of Regional Development at the Ural Chamber of Commerce and Industry:

“DEVELOPING INDUSTRY IN THE URALS”

The Institute of Regional Development at the Ural Chamber of Commerce and Industry is a modern educational center, consolidating intellectual resources of experts of the chamber, enterprises and organizations of the region, members and partners of the Ural Chamber of Commerce and Industry, teachers-consultants from all over Russia.

The Institute of Regional Development (IRD) was established under the Ural Chamber of Commerce and Industry in 2015, and its work is based on the license for educational activities series 66L01 № 0004477, reg. № 18045 from 03.12.2015. This gives the ability to train specialists of the region and issue official documents on advanced training, confirming the acquisition of theoretical and practical basis for acquiring new competencies in demand.

In addition to educational activities the Institute of Regional Development provides consulting, expert, analytical and marketing services to the enterprises of the region.

More than 100 enterprises of the Sverdlovsk region have already taken part in the projects of the Institute, including Uralasbest, Pumori-engineering Invest, SVEL, Pnevmostroy mashina, Khladokombinat № 3, Sibeko, Ural Mining and Metallurgical Company,

Regional Laser Technology Center, Ometa, VSMPO-AVISMA Corporation, Zdravmedtech. We asked Yulia Smetanina, rector of Institute for Regional Development at Ural Chamber of Commerce and Industry, for more details about IRD's main activities and educational programs implemented here.

– *In what directions does the Institute of Regional Development provide training?*

– The priority direction of the training and consulting center of the Institute of Regional Development is Lean Manufacturing. Since 2018 in the Russian Federation the national project “Increase of labor productivity” operates. Until 2024, companies can optimize production, increase labor productivity and train employees at the expense of the state. The main task of the project is to help the enterprise minimize downtime and losses, reduce the percentage of rejects, increase and accelerate the production output. The Institute of Regional Development is a partner of the Regional Competence Center.

Several educational programs have been developed in this area:

“Increasing efficiency of production systems through lean production tools”, “SMED – quick changeover”, “School of Masters”, “TWI – mentoring in production”, “LEAN-Intensive master classes”, “Diagnostics of production system”, “Expert support of production systems development projects”.

ROBOTIZATION AND AUTOMATION

The development of this direction is based on interaction with the main vendors and integrators in the Russian market of industrial robotics. Joint activities are held with the National Association of Robotics Market Participants.

Experts conduct free diagnostics for automation and robotization of production processes in production enterprises, help to develop terms of reference for requesting commercial offers from major suppliers.

Institute of Regional Development offers workshops and programs on programming industrial robots KUKA, FANUC, Kawasaki as educational programs for training and professional development of specialists of industrial enterprises. Training takes place at robot cells of the Interregional Competence Center and the Ural Federal University.

INDUSTRIAL INTERNET OF THINGS

In cooperation with the Ministry of Education and Youth Policy of the Sverdlovsk Region, the Institute of Regional Development is offering the following educational programs to increase the interest of young people in high technology, motivate students to acquire technical knowledge and skills, and develop teachers' competencies in the Internet of Things through professional development: “Internet of Things technologies – a step towards industrial robotics”, “Increasing the efficiency of business processes. Smart Devices and Smart Technologies”, workshops, master classes, and project sessions on designing and programming smart devices.

Training and practicing skills in programming and problem solving are conducted at a special training site of the institute.

The future development of partnership projects with industrial enterprises and children's



technology parks “Kvantorium” for solving industrial cases.

BUSINESS EDUCATION

In this direction among the most demanded from the enterprises in 2022 are the following educational programs: “Project Management”, “Active Sales”, “Anti-sabotage or non-financial motivation of staff to change”, “Business Planning”, “Psychology of Effective Meetings”, “12 Skills of a Manager”, “Strategic Development of an Enterprise”, “HR Management System at a Manufacturing Enterprise”, “Foreign Economic Activity”.

– *What organizations do you cooperate with?*

– We actively cooperate with the Sverdlovsk Regional Fund for Entrepreneurship Support. Five free educational projects for manufacturing enterprises, small and medium-sized businesses registered in the Sverdlovsk region are successfully implemented as part of the annual cooperation with Sverdlovsk Regional Fund for Entrepreneurship Support:

- “School of Lean Production”;
- “School of trainers. TWI – mentoring at production”;
- “Active sales in a competitive environment”;
- “Project Management”;
- “HR-BOOK – Personnel Management System”.



These programs provide an opportunity for owners, managers and specialists of manufacturing enterprises to undergo free training in a selected area, to receive advice from experts of the Urals Chamber of Commerce and Industry and, accompanied by mentors, to carry out individual projects.

We cooperate with the Industrial Technological Development Fund.

The Industrial Technological Development Fund of the Sverdlovsk Region provides support measures for enterprises in the form of loans to subjects of industrial activity. Especially wide opportunities are provided to the enterprises, which have successfully participated in the national project “Productivity of Labor”. The IRD provides information and advice on the types of activities of the Industrial Technological Development Fund, as well as document preparation services.

– *Tell us about the prospects for the Institute of Regional Development.*

– The Ural Rationalizers Movement was created as a perspective project on the initiative of the Institute of Regional Development. The project includes open dialogues “LEAN Best Practices”, excursions to manufacturing sites “Rationalization Solutions”, experience exchange programs in Russian regions and abroad “Practice of Lean Production Introduction”. One of the nearest projects of the Movement of the Urals Rationalizers is preparing an excursion-training for manufacturing enterprises of the Sverdlovsk region to the Engineering Center “IKAR”, AIRBUS, Moscow.

The Institute of Regional Development prepared the concept of priority regional project “The increase of labor productivity in the manufacturing enterprises of the Sverdlovsk region” for the companies with the annual revenue from 100 million to 400 million rubles. Working meetings are held with focus groups to optimize the project. A budget and a calendar plan of the project are elaborated.

By supporting and developing manufacturing enterprises in the Urals, we create the future for sustainable and successful development of the country's main industrial region.



Компания «Хирана+», резидент особой экономической зоны «Технополис Москва», готовится к первому в России серийному производству симуляторов дыхания. Они предназначены для обучения студентов и практикующих клиницистов работе на аппаратах искусственной вентиляции лёгких (ИВЛ). Почему это важно – нам рассказала управляющая «Хирана+» Ольга Босецкая.



ОЛЬГА БОСЕЦКАЯ, «ХИРАНА+»: «Мы уверены, что сможем удовлетворить потребности российских ЛПУ в медицинской технике экспертного класса»

– Какова история возникновения вашей компании?

– «Хирана+» существует с 2016 года. Изначально это было совместное производство российского холдинга SHIMCO GROUP и словацкого концерна Chirana Medical, a.s. – производителя оборудования Chirana, лидера на рынке медицинского приборостроения Восточной Европы.

Генеральный директор компании – мой партнёр, генеральный директор и главный идейный вдохновитель «Хирана+» Василий Юрьевич Шимко, имя которого связано с развитием десятков инновационных бизнесов в России и за её пределами.

Начиная с 2017 года нами был взят курс на импортозамещение и разработку собственных аппаратов ИВЛ.

С 2018-го «Хирана+» позиционирует себя именно как российский производитель техники профессионального и экспертного класса.

По состоянию на 2022 год мы уже достигли 70% локализации, а для отдельного оборудования её уровень – 100%. И до конца года намерены нарастить эти показатели.

В нашем портфеле – помимо ИВЛ, наркозно-дыхательные системы, симулятор дыхательной активности Ventisim, дезинфицирующие системы. На стадии разработки – внутривенные системы транспортировки пациентов, достаточно новый продукт на российском рынке, и турбинный аппарат ИВЛ с повышенным инспираторным (дыхательным) потоком, долговечный в использовании. Потребности больниц с

небольшим отделением реанимации и интенсивной терапии могут быть максимально удовлетворены турбинными аппаратами ИВЛ «Хирана+» экспертного класса. Тем самым исключаются значительные затраты на приобретение дорогостоящего узкоспециализированного оборудования.

– Как локализованы промышленные ресурсы компании?

– Основные производственные мощности сосредоточены в крупнейшем промышленном кластере столичного региона – в особой экономической зоне «Технополис Москва».

Здесь, на площади более 2500 м², располагаются центральный офис, учебный класс, лаборатория, конструкторское бюро, линии сборки и тестирования, склады.

Преимущества локации: 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 повышают скорость работы и концентрацию на основных задачах бизнеса.

В 2021 году состоялось открытие компании Chirana ASIA, был успешно введён в эксплуатацию завод в Ташкенте (Республика Узбекистан).

– Компания «Хирана+» спасает жизни людей – можно ли так сказать?

– Правильнее сказать, что оборудование «Хирана+» – аппараты искусственной вентиляции лёгких, наркозно-дыхательные станции, учебные приборы и другая техника, которую мы производим, – помогает врачу сделать максимум для успешного лечения тяжёлых лёгочных заболеваний и сохранения жизни пациентов.

Собственно говоря, вопрос тесно связан с миссией нашей компании.

Сейчас невозможно развиваться без инноваций, искусственного интеллекта, гибких и наукоёмких решений. Но нужно понимать: технологические достижения – не самоцель. Важно, чтобы они улучшали нашу жизнь. Это и есть главное назначение технологий – превыше всех бизнес-KPI.

Продукция «Хирана+» даёт врачу дополнительную уверенность в действиях и успехе лечебных процедур.

В возможности дарить и поддерживать такую уверенность по большому счёту и заключён смысл нашей работы.

– Доля на рынке, как правило, коррелируется с узнаваемостью бренда. Какая работа ведётся в этом направлении?

– Бренд Chirana достаточно широко известен у нас в России (ещё со времён СССР, с 50-х годов XX века). Аппараты Chirana зарекомендовали себя как надёжные, простые в управлении и обслуживании, недорогие помощники реаниматологов и анестезиологов.

В начале XXI века опытные конструкторы и инженеры в буквальном смысле вдохнули в продукт новую жизнь, техника снова завоевала популярность в Восточной Европе.

Компании «Хирана+» – правопреемник бренда Chirana и передовых медицинских технологий, которые мы успешно и поступательно переносим на российскую научно-производственную базу; и конечно, внедряем собственные разработки и решения.

Наши опросы говорят о том, что 9 из 10 специалистов уже знакомы с аппаратами Chirana (учились на них, используют в работе, читали отзывы). Так что с «Хирана+» мы сосредоточены скорее не на повышении узнаваемости бренда, а на подогреве интереса к нам именно как к российскому производителю и сервисному оператору или партнёру.

Знак «+» и красное сердце, которое присутствует в логотипе компании, отражают нашу философию в продажах и обслуживании: превосходить ожидания заказчика, воспринимать задачу клиента как личную необходимость.

Покупка техники «Хирана+» сопряжена с целым рядом преимуществ. В их числе:

- взаимодействие с прямым производителем без таможенных сборов и посреднических наценок, уверенность в качестве и безотказной работе оборудования, подкреплённая деловым имиджем «Хирана+», всей необходимой сертификацией и увеличенным сроком гарантии на продукцию;
- 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;
- гибкие условия сотрудничества – постоянным клиентам «Хирана+» доступны функции лизинга оборудования, апробации новинок перед закупкой и постоплатная схема расчётов.



– На рынке представлено большое разнообразие наркозно-дыхательных аппаратов и ИВЛ. В чём преимущества вашей техники перед импортруемыми системами?

– Уникальность наших аппаратов ИВЛ и наркозно-дыхательных систем заключается в бережной помощи лёгким, в высокоточной многоуровневой вентиляции лёгких у пациентов с критическими параметрами веса/возраста/поражения лёгких. Эти характеристики позволяют выхаживать самых тяжёлых больных.

Многоуровневая вентиляция лёгких – интеллектуальный алгоритм проведения респираторной поддержки, рассчитанный индивидуально для конкретного пациента. Программное обеспечение аппарата в непрерывном режиме регистрирует механические свойства лёгких пациента и на их основе предлагает специалисту оптимальный вариант вентиляции для обеспечения наиболее эффективного газообмена с минимальным риском развития механической травмы лёгких.

Установленные при этом параметры вентиляции обеспечивают при каждом дыхательном цикле поддержание нескольких уровней давления. В участках лёгких с разной степенью поражения аппарат создаёт то минимально необходимое и безопасное давление, которое позволит «раскрыть» поражённые альвеолы и поддерживать их в расправленном состоянии, увеличивая тем самым дыхательную поверхность лёгких для наиболее эффективного обеспечения пациента кислородно-воздушной смесью.

Также ключевые отличия нашей техники: высокая надёжность оборудования, универсальность применения, более низкая стоимость обслуживания оборудования по сравнению с импортруемыми системами.

– Мы много слышали о новом уникальном проекте «Хирана+» – симуляторе дыхательной активности пациента Ventisim. Чем интересна эта новинка?

– Ventisim – это тренажёр для обучения врачей реаниматологов и анестезиологов, который воспроизводит дыхание людей с нарушениями дыхательной функции различной степени тяжести.

Ventisim помогает действующим и будущим клиницистам отработать на практике проведение ИВЛ.

При апноэ: например, при мышечной релаксации или в анестезии, или в отделении интенсивной терапии апноэ может быть вызвано другим механизмом повреждения (черепно-мозговые травмы, поперечное поражение спинного мозга, синдром Гийена – Барре и другие нервно-мышечные заболевания).

При гипопноэ: при слабом дыхании (слабый драйв, слабая мышечная сила, нарушения скелета грудной клетки, нервно-мышечные нарушения, релаксация, травмы головного и спинного мозга и т. д.). Другими словами: хотя пациент и дышит, но его дыхательная активность слабая, он не выполняет необходимый объём газообмена даже на 10-15%.

Также врач может потренироваться на симуляторе на случай, если ему придётся иметь дело с пациентом с почти нормальным дыханием, когда требуется минимальная вентиляционная поддержка.

Ещё симулятор имитирует гиперпноэ. Такой пациент обычно находится без сознания, дышит спонтанно, ему требуются большой объём дыхательных газов, вентиляция с высокой дыхательной частотой.

Отмечу: Ventisim – 100% разработка специалистов «Хирана+». Новинка не имеет аналогов на отечественном рынке и изначально задумывалась как альтернатива симуляторам зарубежного производства.

Она проста в эксплуатации, быстро настраивается и на порядок дешевле зарубежных тренажёров. Особое преимущество симулятора в том, что он совместим для использования с аппаратами ИВЛ других производителей. Он компактен, просто настраивается и легко управляется.

Сегодня завершается тестирование аппарата в российских клиниках, включая НМИЦ акушерства, гинекологии и перинатологии имени Кулакова, Медицинский институт непрерывного образования (МИНО), московскую ГКБ им. Виноградова (№ 64). Параллельно мы готовим документацию и линии для серийного производства симулятора. Запуск намечен на этот год, а к 2026 году мы планируем выпускать больше тысячи тренажёров ежегодно.

– Говорят, что в самом начале пандемии больницы, перепрофилированные под «ковидные» госпитали, столкнулись с тем, что немногие врачи умеют обращаться с аппаратами ИВЛ. Вы поэтому решили сделать для них симулятор Ventisim?

– На самом деле идея родилась ещё в доковидный период. Изначально тренажёр задумывался как российская альтернатива зарубежным аналогам. Такие тренажёры производят в США, Италии, Швейцарии. Но они дорого стоят и нередко представляют

собой сложные комплексы с множеством функций, разобраться в которых не так уж просто. Перед нами стояла задача сделать их на порядок дешевле.

Воплощать эту идею в жизнь мы начали в 2020 году. В процессе работы инженерам нашей компании удалось не только создать собственное техническое решение, но и полностью локализовать его изготовление в России.

– Сколько и кем было инвестировано в проект?

– В разработку симулятора было вложено более 3 млн руб. Это были собственные инвестиции учредителя.

– На каком этапе вы сейчас находитесь?

– Нам не нужно получать регистрационное удостоверение на тренажёр как на медицинское изделие, что сокращает время его вывода на рынок. Патентная и техническая документация уже готова. Сейчас для нас ключевой вопрос – получение кредита на льготных условиях для расширения производства (для увеличения производственных мощностей, закупки материалов, подготовки специалистов). Соответствующие заявки поданы.

Также завершается тестирование аппарата в российских клиниках, включая НМИЦ акушерства, гинекологии и перинатологии имени Кулакова, Медицинский институт непрерывного образования (МИНО), московскую ГКБ им. Виноградова (№ 64). Параллельно мы готовим документацию и линии для серийного производства симулятора. Запуск намечен на этот год, а к 2026 году мы планируем выпустить 2-2,5 тыс. тренажёров ежегодно.

– В одном из недавних интервью RBG говорилось о планах «Хирана+» по развитию дилерской сети. Есть ли динамика по данному направлению?

– Да, это также один из приоритетных проектов компании, объединяющий огромный пласт задач. Сегодня мы сосредоточены на анализе предложений и переговорах с потенциальными партнёрами, параллельно прорабатываются дилерский пакет и возможные формы взаимодействия.

Основная сложность здесь связана с тем, что идеальный дилер для нас – компания с мощным потенциалом продаж медицинского оборудования и успешным бэкграундом в сфере сервисных услуг. К сожалению, таких организаций единицы.

Поэтому мы вынуждены детально погружаться в вопросы обучения и подготовки дилеров, связанные со спецификой продаж и обслуживания медицинской техники «Хирана+».

Много энергии направлено на автоматизацию обучающих процессов.

– Что входит в пакет дилера «Хирана+»?

– Специальная дилерская скидка от рекомендуемой стоимости. Закрепление региона за дилером, что позволит не конкурировать с другими дилерами, не демпинговать и зарабатывать больше. Поддержка проекта на всех этапах, обучение менеджеров, техподдержка 24/7.

Мы предоставим статус авторизованного сервисного центра, обучим сервисных инженеров, проведём вебинары, объясним технические особенности и нюансы использования.

Для сервисных центров цены на комплектующие – по себестоимости завода-изготовителя.

Гарантирована также федеральная и локальная рекламная поддержка представителя.



– Если говорить о показателях, чего удалось достигнуть компании в 2021-2022 годах?

– Наверное, одно из самых главных достижений – то, что именно за эти два года компания ощутила себя по-настоящему единой командой и системным производством.

Волны пандемии, санкционные ограничения заставили нас сплотиться, ускоренно и плечом к плечу выстраивать новые бизнес-процессы, корректировать логистику, кардинально менять систему управления, по-новому оценивать себя и своё место на рынке.

Мы выстояли и в каком-то смысле «переродились», став сегодня одним из самых авторитетных игроков на рынке медицинского приборостроения и сервисного обслуживания России.

Сегодня компания обслуживает на постоянной основе более 300 организаций из самых разных отраслей, география бизнеса охватывает всю Россию. С 90% заказчиков нас связывают уже не просто партнёрские, а больше – дружеские отношения. Это точно повод для гордости!

Мы производим от 500 единиц ИВЛ и анестезиологических систем в год и готовы кратко наращивать мощности.

Успешно развиваем новые направления работы и расширяем линейку продукции,

активно привлекая лучших инженеров и профессиональные сообщества.

– На какие проекты/продукты вы делаете ставку в развитии на ближайшие годы?

– В приоритете – увеличение объёмов производства и расширение ассортимента за счёт новых собственных разработок.

Ряд основных западных конкурентов, производителей аппаратов ИВЛ и наркозно-дыхательных аппаратов, покинул российский рынок. И мы уверены, что сможем заместить их позиции за счёт своих мощностей, удовлетворив потребности российских лечебно-профилактических учреждений в медицинской технике профессионального и экспертного класса.

Параллельно компания ведёт активную работу над созданием новых продуктов. В перспективе нескольких месяцев – выпуск опытного образца искусственной вентиляции лёгких на турбинной основе. Аппарат будет соответствовать самым высоким критериям функциональности, мощности, надёжности, эргономичности и особо актуален в применении в условиях ограниченного пространства операционной.

К работе над опытным образцом привлечены сильная команда конструкторов, ведущие специалисты-практики в области реаниматологии и анестезиологии, эксперты в сфере медицинского приборостроения и промышленного дизайна.

Также в ближайшее время в продуктовый портфель ООО «Хирана+» войдут внутрибольничные системы транспортировки пациентов и дезинфицирующие системы – тоже достаточно новые продукты на отечественном рынке медицинской техники.

Вместе с усилением продуктовой линии компания планирует глобально вкладываться в развитие сервисного направления. Сейчас мы понимаем, что путь к сердцу заказчика очень часто во многом лежит через быстрый и качественный сервис, который может предложить не каждый производитель или дистрибьютор медицинского оборудования.

В 2021 году «Хирана+» одной из первых на рынке медицинского приборостроения России предложила своим клиентам обслуживание контрактов жизненного цикла.

Суть модели – долгосрочное сопровождение заказчика по всему спектру работ, связанных с эксплуатацией медицинского оборудования от момента поставки до утилизации.

Ощутимые выгоды такого контракта для лечебного учреждения – минимизация простоев оборудования, увеличение продолжительности «жизни» оборудования и экономия за счёт комплексного, включённого в гарантийный пакет ТО и поэтапной системы расчётов.

Подготовил Сергей Миронов



OLGA BOSETSKAYA, CHIRANA+:

“We are confident that we can satisfy the needs of Russian hospitals in the medical equipment of expert class”

The company Chirana+, a resident of the special economic zone Technopolis Moscow, is about to start the first mass production of breathing simulators in Russia. They are designed to teach students and practicing physicians how to run medical ventilators. Olga Bosetskaya, Managing Director of Chirana+ told us why it is so important.

– *Tell us about the history of your company.*
– Chirana+ was founded in 2016. Originally it was a joint production of the Russian Holding SHIMCO GROUP and the Slovak Concern Chirana Medical, a.s. – the manufacturer of Chirana equipment, a leader in the Eastern European medical instrumentation market.

Vasily Shimko, CEO of the company, is my business partner, main ideological inspirer of Chirana+. His name is associated with the development of dozens of innovative businesses in Russia and abroad.

Since 2017, we have taken a course of import substitution and development of our own medical ventilators.

Since 2018, Chirana+ is positioning itself as a Russian manufacturer of professional and expert class equipment.

As of 2022, we have already achieved 70% localization, and certain equipment has reached 100%. And we intend to scale up this rate by the end of the year.

In addition to ventilators, our portfolio includes anesthesia breathing systems, Ventisim simulator of respiratory mechanics, and disinfection systems. We are in the process of developing intrahospital patient transport systems, a rather new product on the Russian market, and a turbine ventilator with an increased inspiratory (breathing) flow and a long service life. The needs of hospitals with small intensive care units can be fully satisfied with Chirana+ expert turbine ventilators. This prevents considerable costs of purchasing expensive highly specialized equipment.

– *How are the company's industrial resources localized?*

– The main productive capacities are concentrated in the largest industrial cluster in the Moscow region – the SEZ Technopolis Moscow.

The central office, training room, laboratory, design bureau, assembly and testing lines, warehouses are located here, on the area of over 2,500 m².

Advantages of the location: the most comfortable and favourable conditions for development of Russian innovative companies are created here.

Low-income tax rate, customs benefits, attractive rental terms allow us to reduce the cost of production – and therefore be more competitive and flexible.

Being in the neighborhood with the actual residents, companies from other high-tech

spheres, helps us to exchange experiences and synthesize the most progressive approaches in the product.

A variety of services are tailored to the residents' interests and the well-thought-out infrastructure of Technopolis increases the speed of work and concentration on the main business tasks.

Chirana ASIA was established in 2021 and the plant in Tashkent (Republic of Uzbekistan) was successfully launched.

– ***“Chirana+ saves lives” – can we say that?***

– We better say that about Chirana+ products. Medical ventilators, anesthesia and breathing units, training devices and other equipment help doctors to do their best in treatment of serious lung diseases and save patients' lives.

Frankly speaking, this statement is closely connected with the mission of our company.

Nowadays, it is impossible to evolve without innovation, artificial intelligence, flexible and knowledge-intensive solutions. But we have to understand that technological breakthrough is not a goal in itself. It is important that it can improve our lives. This is the main purpose of technology – above all business KPIs.

Chirana+ products give the physicians additional confidence in treatment procedures.

The ability to provide and maintain such confidence is the essence of our work.

– ***As a rule, market share correlates with brand recognition. What work is being done in this direction?***

– Chirana brand is widely known in Russia (since the Soviet era, the 50s of the 20th century). Chirana units have proven themselves as reliable, easy to operate and maintain, affordable assistants for resuscitators and anesthesiologists.

At the beginning of the 21st century, experienced designers and engineers literally breathed new life into the product, and the equipment has regained popularity in Eastern Europe.

Chirana+ is the successor of Chirana brand and advanced medical technologies. We effectively and progressively transfer them to the Russian scientific and production background and, of course, we implement our own developments and solutions.

Our polls show that 9 out of 10 specialists are already familiar with Chirana devices (they trained on them, used them in their work, read the feedbacks). So, in the case of Chirana+ we are not focused on increasing brand awareness but concentrate on heating up the interest to the company as a Russian manufacturer, service operator or a partner.

The “+” sign and the red heart as the company's logo reflects our philosophy in sales and service – to exceed customer expectations, to perceive the client's task as a personal necessity.



Buying Chirana+ products offers a number of advantages. Among them:

- interaction with the direct manufacturer with no customs duties and intermediary markups; confidence in the quality and failure-free operation of the equipment supported by Chirana+ business image, all required certifications and extended warranty period for the goods;

- fast delivery and installation of equipment: 60% of Chirana+ production is localized in Moscow; dealer network operates all over Russia;

- comfortable and efficient service: product support is available 24/7, consumables and accessories are always available in company's own warehouses;

- flexible terms of cooperation: regular customers of Chirana+ have access to equipment leasing, pre-purchase testing of new products and postpaid payment option.

– ***There is a variety of ventilators and anesthesia and breathing units on the market. What are the advantages of your equipment over imported systems?***

– Our ventilators and anesthesia and breathing systems are unique in their gentle care of the lungs, high precision of multi-level ventilation for patients with critical weight/age/lung damage parameters. These capabilities allow us to rescue the most serious patients.

Multi-level ventilation is an intelligent algorithm of respiratory support that is individually adapted to the needs of each patient. The software constantly monitors the mechanical properties of the patient's lungs and offers the best option of ventilation to provide efficient gas exchange and minimize the risk of injury.

The established ventilation parameters provide several levels of pressure during each breathing circuit: in parts of the lungs with different degrees of damage, the unit creates the minimum necessary and safe pressure that will “open” the affected alveoli and keep them spread out, thus increasing the lung breathing surface to supply the patient with oxygen-air mixture in the most efficient way.

Also, the key difference of our equipment is a high reliability, versatility of application, lower cost of maintenance compared to imported systems.

– ***We have heard a lot about the new unique project of Chirana+: Ventisim breathing simulator. What is this novelty interesting about?***

– Ventisim is a simulator for intensive care physicians and anesthesiologists training. It imitates breathing of people with respiratory disorders of varying severity.

Ventisim helps current and future clinicians to practice medical ventilation.

In case of apnea, for example. During muscle relaxation or in anesthesia or intensive care unit, apnea may be caused by a different mechanism of damage (craniocerebral injuries, transverse spinal cord injury, Guillain-Barré syndrome and other neuromuscular diseases).

In hypopnea: weak breathing (weak drive, weak muscle strength, chest wall deformities, neuromuscular disorders, relaxation, brain and spinal cord injuries, etc.). In other words, although the patient is breathing, but his respiratory activity is weak, he does not perform the necessary volume of gas exchange even by 10-15%.

Also, the physician can practice on the simulator in case he or she has to deal with a patient with close to normal breathing when, nevertheless, ventilation support is required, but it is minimal.

The simulator also imitates hyperpnea. Such a patient is usually unconscious, breathing spontaneously, requires a large volume of breathing gases, ventilation at a high respiratory rate.

It should be noted that Ventisim is a 100% development of Chirana+ specialists. The product has no analogues on the domestic market and was originally conceived as an alternative to simulators of foreign origin.

It is easy to use, quick to set up, and much cheaper than foreign simulators. A unique advantage of the simulator is that it is compatible with ventilators of any manufacturer. It is compact and simple to operate.

Nowadays we are finishing testing our product in Russian clinics, including the National Medical Research Center for Obstetrics, Gynecology and Perinatology, named after academician V. I. Kulakov, the Medical Institute of Continuing Education, and the Vinogradov State Clinical Hospital in Moscow (No. 64). At the same time, we are preparing documentation and production lines for the mass release of the simulator. The launch is scheduled for this year, and by 2026, we plan to produce over a thousand simulators annually.

– ***There is an opinion that at the beginning of the pandemic, there was a lack of specialists who knew how to operate a ventilator at covid***

hospitals. Is that the reason you decided to invent a Ventisim simulator for them?

– Actually, the idea was born before COVID-19. Initially, the simulator was intended to be a Russian alternative to foreign analogues. Such simulators are made in the USA, Italy and Switzerland. But such equipment costs a lot and has a multitude of complicated functions that are not easy to understand. We had a task to make them much cheaper.

We began bringing this idea to life in 2020. In the course of work, our engineers managed not only to design our own technical solution but also to localize completely its production in Russia.

– How much money was invested in the project and by whom?

– More than 3 million rubles were invested in the development of the simulator. These were the founder's own investments.

– At what stage are you now?

– We do not need to obtain a registration certificate for the simulator as a medical device, which reduces the time of its introduction to the market. Patent and technical documentation is already ready. The key issue for us now is getting a loan on concessionary terms for the expansion of production (an increase in the production capacity, purchase of materials, and training of specialists). We have submitted the corresponding applications.

We are finishing testing our product in Russian clinics, including the National Medical Research Center for Obstetrics, Gynecology and Perinatology, named after academician V. I. Kulakov, the Medical Institute of Continuing Education, and the Vinogradov State Clinical Hospital in Moscow (No. 64). At the same time, we are preparing documentation and production lines for the mass release of the simulator. The launch is scheduled for this year, and by 2026, we plan to produce 2-2.5 thousand simulators annually.

– In a recent interview at RBG, you mentioned Chirana+ plans to develop its dealer network. Is there any dynamics in this area?

– Yes, it is also one of the top priority projects of the company, integrating a huge set of tasks. Today we are focused on the analysis of the offers and negotiations with the potential partners. We are working on the dealer package and possible forms of cooperation.

The main difficulty is related to the fact that the ideal dealer for us is a company with a strong potential to sell medical equipment and with a successful service background. Unfortunately, there are few organizations like that.

That is why we have to delve into the issues of dealers' education and training related to the sales and service specifications of Chirana+ medical equipment.

A lot of energy is devoted to the automation of training processes.

– What is included in the Chirana+ dealer package?

– Discount of 30% of the recommended price. Securing a region for the dealer, which allows not to compete with others, not to dump and earn more. Project support at all stages; managers' training; 24/7 technical maintenance.

We provide the status of an authorized service center; train service engineers, hold webinars, explain technical features and details of application.

Prices for accessories for service centers are at the manufacturer's production cost.

We also guarantee federal and local advertising support for our representative.

– Speaking about statistics, what did the company achieve in 2021-2022?

– Probably, one of our the most important accomplishments is that the company became a truly unified team and systematic enterprise in these 2 years.

Waves of pandemic, sanction restrictions forced us to stand together, quickly build new business processes shoulder to shoulder, adjust logistics, radically change the management system, re-evaluate ourselves and our place on the market.

We have survived and in a certain sense we are "born again" and today we have become one of the most respected players on the Russian market of medical equipment and service maintenance.



Today the company is constantly providing services to over 300 organizations from various fields and our business geography covers the entire territory of Russia. We have established friendly relationships with 90% of our customers. This is certainly a thing to be proud of!

We produce over 500 units of ventilators and anesthesia systems per year, and we are ready to increase our capacity in times.

We are successfully developing new areas of work and expanding our product line, actively involving the best engineers and professional communities.

– What projects/products are you staking on in your development next years?

– The top priority is to increase the production volume and expand the assortment by means of new in-house developments.

A number of our main Western competitors, producers of ventilators and anesthesia and breathing units, left the Russian market. We are confident that we can replace their positions with our own capacity and meet the needs of Russian medical and preventive treatment institutions in equipment of expert class.

At the meantime, the company is actively working on the development of new products. In the next few months, we are going to release a prototype of turbine artificial lung ventilator. The product will meet the highest criteria of functionality, power, reliability, ergonomics. It is especially relevant in terms of limited space in the operating room.

A strong team of designers and leading specialists in the field of intensive care and anesthesiology, experts in medical instrumentation and industrial engineering are involved in the work on the prototype.

Also, in the nearest future, Chirana+ portfolio will include intrahospital patient transport systems and disinfection systems – quite new products on the domestic market of medical equipment.

Together with the product line strengthening the company plans to invest globally in service development. Now we understand that the way to a customer's heart lies through a prompt and effective service, that can be offered by few manufacturers and distributors of medical equipment.

In 2021 Chirana+ was one of the first on the Russian medical instrumentation market to offer its customers lifecycle contract service.

The essence of this model is a long-term support of the customer on the entire range of works related to the operation of medical equipment from delivery to disposal.

The tangible benefit of such a contract for a medical facility is a minimization of equipment downtime, increase in a service life and savings due to the comprehensive maintenance included in the warranty package, tech inspection and step-by-step system of payments.

Prepared by Sergey Mironov

ЗАВОД «МЕДСИНТЕЗ» – ОПОРА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИКИ!

З апред на ввоз в Россию импортных лечебных препаратов и сырья для их производства со стороны иностранных компаний становится стимулом стремительного развития отечественной фармацевтики. Лидирующим на Урале заводом по производству лекарственных средств является фармацевтическая компания «Медсинтез». На сегодняшний день её представители открыто заявляют: «Высокотехнологичное производство завода способно обеспечить российский рынок почти любыми импортозамещающими препаратами, чему способствуют сильная научная база предприятия и его мощное техническое оснащение». И действительно, качество продукции компании не раз было отмечено самыми высокими наградами, а само производство является гарантом лекарственной безопасности России. Об истории инновационного завода «Медсинтез», его возможностях, собственных разработках сырья, расширении линейки выпускаемой продукции, международном сотрудничестве, а также о развитии и импортозамещении в области фармацевтики мы узнали на предприятии.



Фармацевтический завод «Медсинтез» расположен в Свердловской области, в городе Новоуральске. Компания работает с 2003 года. За два десятка лет завод вырос из небольшого проекта по производству инфузионных растворов до системообразующего предприятия страны, инновационного гиганта, разрабатывающего лекарственные средства как для российского, так и зарубежного рынка.

«Медсинтез» – ключевое предприятие Свердловской области в сфере здравоохранения. Оно является базовой организацией региональных объединений, таких как Уральский биомедицинский кластер и Ассоциация медицинских и фармацевтических производителей Свердловской области. Продукция завода «Медсинтез» востребована, а его производственная мощность способна обеспечить потребности россиян в качественных и доступных препаратах на 100%. Высокие стандарты производимой продукции предприятия, его новейшие технологии, постоянный научный поиск и вектор на импортозамещение обеспечивают лекарственную безопасность Российской Федерации. Кроме того, «Медсинтез» работает с другими фармацевтическими компаниями, как контрактная производственная площадка.

Если говорить развёрнуто, то предприятие выступает в качестве современного фармацевтического комплекса по производству субстанций и готовых лекарственных форм препаратов, соответствующих международным требованиям GMP и стандартам ISO. В лабораториях завода и на его производственных линиях трудится свыше 500 высококвалифицированных специалистов, за которыми стоят научные разработки и безупречная репутация предприятия.



С момента основания завод является активным участником реализации государственных программ по импортозамещению лекарственных препаратов. На протяжении 20 лет компания активно развивается, что даёт ей возможность демонстрировать лекарственные разработки, не уступающие по качеству и эффективности зарубежным.

Высокотехнологичное российское производство на заводе «Медсинтез» обеспечивает мировой уровень качества и безопасность выпускаемых лекарственных средств. Контроль за готовой продукцией осуществляется в лабораториях завода, аккредитованных Росздравнадзором и ФМБА РФ. Ещё в 2007 году завод «Медсинтез» стал первым фармпредприятием в России, удостоенным Премии Правительства РФ в области качества, которую получил от Президента РФ Владимира Владимировича Путина.

Завод «Медсинтез» – биотехнологическая компания полного цикла, способная разрабатывать и производить лекарственные препараты на основе собственных субстанций, произведённых методами химического и биотехнологического синтеза. Предприятие выпускает генно-инженерный и аналоговый инсулин чело-

века «Росинсулин», рекомбинантный фолликулостимулирующий гормон человека «Примапур», инновационный противовирусный препарат «Триазавирин», а также продолжает производство инфузионных растворов и растворов для автоматического афереза.

Основополагающими событиями в развитии и становлении предприятия были разработки вышеупомянутых лекарственных средств. В 2008 году завод «Медсинтез» запустил первое в стране производство генно-инженерного инсулина человека в соответствии с международными стандартами GMP. Это позволило вернуть внимание российских потребителей к отечественным лекарственным препаратам и тем самым повлияло на стоимость иностранных аналогов. Стоит отметить, что производимые препараты «Росинсулин» выпускаются в удобных и привычных для потребителей лекарственных формах: флаконах, картриджах и шприц-ручках. Завод разработал и запатентовал собственный проект одноразовой и многоразовой шприц-ручки, её механизм способен дозировать препарат с высокой точностью. На сегодняшний день мощность производственного участка выпускаемого продукта позволяет удовлетворить потребности российского рынка в препаратах инсулина на 100%.

Проект «Импортозамещающее производство генно-инженерного и аналогового инсулина из собственной субстанции» реализуется на заводе с 2014 года при поддержке Фонда развития промышленности. В рамках проекта «Медсинтез» наладил производство полного цикла всей линейки препаратов «Росинсулин» и препарата «Росинсулин Аспарт Р», а также ожидается принятие решения Минздрава РФ по добавлению в Госреестр лекарственных средств собственного аналогового препарата – «Росинсулин Лгаргин». Мощность промышленного производства субстанции генно-инженерного инсулина человека достигает 400 кг в год. К основным экономическим преимуществам фармацевтической разработки можно отнести независимость от колебаний валют и полный отказ от закупки импортного сырья, а также продажу готовых препаратов по более низкой цене по сравнению с импортными аналогами.

Параллельно с проектом по производству инсулина на основе собственной субстанции, в августе 2014 года, завод «Медсинтез» получил регистрационное удостоверение на противовирусный препарат «Триазавирин», производство субстанции и готовых лекарственных форм которого также организовано на заводе.

Противовирусный препарат «Триазавирин» разработан уральскими учёными на основе оригинальной молекулы, то есть у него нет аналогов и дженери-



ков. Препарат эффективен для лечения и профилактики вирусных заболеваний, обладает широким спектром прямой противовирусной активности в отношении РНК-вирусных инфекций, таких как грипп, ОРВИ, COVID-19, клещевой энцефалит и др. Производственные мощности завода «Медсинтез» в выпуске данного препарата способны обеспечить потребности страны на 30%. Также «Триазавирин» включён в Федеральные клинические рекомендации Министерства здравоохранения России по лечению ОРВИ и гриппа у взрослых, и с 2021 года по решению Минздрава РФ препарат отпускается из аптек без рецепта.

В 2020 году, в период борьбы с новой коронавирусной инфекцией, на базе крупных медицинских организаций России были проведены многочисленные исследования, установлены высокая эффективность и безопасность препарата «Триазавирин» при лечении коронавируса. Благодаря проведённым исследованиям «Триазавирин» был включён в протоколы лечения пациентов с COVID-19 Департамента здравоохранения Москвы, Министерства обороны России и в другие нормативные документы.

Кроме того, противовирусный препарат «Триазавирин» получил признание и на международном уровне. В Китае под руководством академика, президента Харбинского медицинского университета Яна Баофэна были проведены клинические исследования, в результате которых препарат «Триазавирин» вошёл в китайские



методические указания по использованию фармакологических средств при лечении коронавирусной инфекции. Также в результате сотрудничества была сформирована международная группа специалистов для оперативного решения задач по разработке программ и организации исследований противовирусных препаратов на территории Китая и России. Постоянный обмен опытом между медицинскими сообществами стран помог выстроить наиболее надёжную защиту населения от новых инфекционных вызовов.

Нельзя не сказать и о том, что с начала пандемии коронавируса «Медсинтез» является партнёром НИЦЭМ им. Н. Ф. Гамалеи по организации промышленного производства вакцины «Спутник V». В 2020 году был запущен производственный участок, произведён технологический трансфер, а в 2021-м выпущена тестовая серия препарата. В настоящее время идёт процесс включения производственного участка завода «Медсинтез» в регистрационное удостоверение центра Н. Ф. Гамалеи по выпуску вакцины «Спутник V».

С 2018 года завод «Медсинтез» в сотрудничестве с компанией «АйВиФарма» реализовал ещё один биотехнологический проект по производству новейшей разработки в области репродуктивных технологий: предприятие произвело субстанцию рекомбинантного фолликулостимулирующего гормона и выпустило первый российский препарат для лечения бесплодия человека «Примапур». Отечественная разработка ФСГ необходима современной медицине России для преодоления репродуктивных проблем населения. Препарат на 100% российского производства, лекарственное средство вошло в список жизненно необходимых препаратов. Завод «Медсинтез» разработал и первым в России начал выпускать максимально удобную форму выпуска ФСГ – одноразовые шприц-ручки, максимальный объём производства которых достигает 1 млн шт./год, что составляет 200% существующего рынка. За первый год было выпущено 12 промышленных партий препарата. «Примапур» использовали в 50 клиниках на всей территории России для терапии более 8000 пациентов.

Сегодняшние производственные планы завода «Медсинтез» амбициозны, но абсолютно выполнимы. Предприятие готовится к запуску собственного производства реагентов для создания фармацевтических препаратов, которые позволят обеспечить замещение недоступных импортных компонентов на российском рынке. Сейчас на заводе прорабатывается производство фармакопейного ацетонитрила, ранее производившегося только в Европе.

Подготовила Дарья Бакарина



MEDSINTEZ PLANT – THE BACKBONE OF RUSSIAN PHARMACEUTICAL INDUSTRY!

The ban on the import of medicines and raw materials for their production into Russia by foreign companies is becoming an incentive for the rapid development of domestic pharmaceuticals. The pharmaceutical company Medsintez is a leading plant in the Urals for the production of medicines. Its representatives declare: “It is a high-tech production which is able to provide the Russian market with almost any import-substituting drugs, which is facilitated by a strong scientific base of the enterprise and its powerful equipment.” Indeed, the quality of the company’s products has been marked with the highest awards, and the production itself is a guarantor of drug safety in Russia. We learned about the history of the Medsintez innovative plant, its capabilities, its own development of raw materials, expansion of the product line, international cooperation, as well as the development and import substitution in the field of pharmaceuticals at the enterprise.

Pharmaceutical plant Medsintez is located in the Sverdlovsk region, in the city of Novouralsk. The company has been operating since 2003. In two decades, the plant has grown from a small project for the production of infusion solutions to a backbone enterprise of the country, an innovative giant developing medicines for both the Russian and foreign markets.

Medsintez is a key healthcare company in the Sverdlovsk region. It is the base organization of regional associations such as the Ural Biomedical Cluster and the Association of Medical and Pharmaceutical

Manufacturers of the Sverdlovsk region. The products of the plant are in demand, and its production capacity is able to meet the needs of Russians in high-quality and affordable drugs by 100%. The high standards of the company’s products, its latest technologies, constant scientific research and focus on import substitution ensure drug safety of Russia. In addition, Medsintez works with other pharmaceutical companies as a contract manufacturing site.

In broad terms, the enterprise acts as a modern pharmaceutical complex for the production of substances and finished dosage

forms of drugs that meet international GMP requirements and ISO standards. More than 500 highly qualified specialists work in the laboratories of the plant and on its production lines, supported by scientific developments and impeccable reputation of the enterprise. Since its foundation, the plant has been an active participant in the implementation of state programs for import substitution of medicines. The company has been actively developing for 20 years, which gives it the opportunity to present drug developments that are not inferior in quality and effectiveness to foreign products.

High-tech Russian production at the Medsintez plant ensures the world-class quality and safety of manufactured medicines. Control over finished products is carried out in the plant’s laboratories accredited by Roszdravnadzor and FMBA of Russia. Back in 2007, the Medsintez plant became the first pharmaceutical company in Russia to be awarded the Russian Government Prize in the field of quality, which was received from the President of the Russian Federation Vladimir Putin.

Medsintez is a full-cycle biotechnology company capable of developing and manufacturing medicines based on its own substances produced by chemical and biotechnological synthesis methods. The enterprise produces genetically engineered



and analogue human insulin Rosinsulin, recombinant human follicle-stimulating hormone Primapur, innovative antiviral drug Triazavirin. It also continues to produce infusion solutions and solutions for automatic apheresis.

The development of the above-mentioned medicines were the landmark events in the development and formation of the enterprise. In 2008, the Medsintez plant launched the country's first production of genetically engineered human insulin in accordance with international GMP standards. This made it possible to return the attention of Russian consumers to domestic drugs, thereby affecting the cost of foreign analogues. It should be noted that the Rosinsulin is produced in dosage forms convenient and familiar to consumers: vials, cartridges and syringe pens. The plant has developed and patented its own project of a disposable and reusable syringe pen, its mechanism is capable of dosing the drug with high accuracy. At the moment, the capacity of the production makes it possible to satisfy the needs of the Russian market for insulin products by 100%.

The project of Import-substituting production of genetically engineered and analogue insulin from its own substance has been implemented at the plant since 2014 with the support of the Industry Development Fund. Within the framework of the project, Medsintez has launched a full cycle production of the entire line of Rosinsulin drugs and Rosinsulin Aspart R, and a decision is expected from the Ministry of Health of the Russian Federation to add its own analogue drug, Rosinsulin Glargin, to the State Register of Medicines. The industrial production capacity of the substance of genetically engineered human insulin reaches 400 kg per year. The main economic advantages of pharmaceutical development include: independence from currency fluctuations and a complete rejection of the purchase of imported raw materials, as well as the sale of finished drugs at a lower price compared to imported analogues.

In August 2014, in parallel with the project for the production of insulin based on its own substance, Medsintez was engaged in obtaining a registration certificate for the antiviral drug Triazavirin, the production of the substance and finished dosage forms of which is also organized at the plant.

The antiviral drug Triazavirin was developed by Ural scientists on the basis of the original molecule, that is, it has no analogues and generics. The drug is effective for the treatment and prevention of viral diseases, has a wide range of direct antiviral activity against RNA viral infections, such as influenza, SARS, COVID-19, tick-borne encephalitis, etc. The production capacity of the plant is able to meet 30% of the country's need. Triazavirin is included in the Federal Clinical Recommendations of the Ministry of Health



of Russia for the treatment of acute respiratory viral infections and influenza in adults, and from 2021, by decision of the Ministry of Health of the Russian Federation, the drug is sold from pharmacies without a prescription.

In 2020, during the fight against a new coronavirus infection, numerous studies were conducted on the basis of large medical organizations in Russia and the high efficiency and safety of Triazavirin in the treatment of coronavirus was established. Thanks to the research, Triazavirin was included in the treatment protocols for patients with COVID-19 of the Moscow Health Department, the Russian Ministry of Defense and other regulatory documents.

In addition, the antiviral drug Triazavirin has received recognition at the international level. In China, under the guidance of Academician Yang Baofeng, President of Harbin Medical University, clinical trials were conducted, as a result of which Triazavirin was included in the Chinese guidelines for the use of pharmacological agents in the treatment of coronavirus infection. Also, as a result of cooperation, an international group of specialists was formed to quickly solve the problems of developing programs and organizing research on antiviral drugs in China and Russia. The constant exchange of experience between the medical communities of the countries helped to build the most

reliable protection of the population from new infectious challenges.

It is important to say that since the beginning of the coronavirus pandemic, Medsintez has been a partner of The National Research Center for Epidemiology and Microbiology named after Honorary Academician N.F. Gamaleya on the organization of industrial production of the Sputnik V vaccine. In 2020, a production site was launched, a technological transfer was made, and a test batch of the drug was released in 2021. Currently, the process of including the production site of the Medsintez plant in the registration certificate of the N.F. Gamaleya for the release of the Sputnik V vaccine.

Since 2018, Medsintez has implemented another biotechnological project for the production of the latest development in the field of reproductive technologies in cooperation with IVPharma: the enterprise has produced the substance of recombinant follicle-stimulating hormone and produced the first Russian drug for the treatment of human infertility – Primapur. This domestic development is necessary for modern medicine in Russia to overcome reproductive problems of the population. The drug is 100% Russian-made, it was included in the list of vital drugs. Medsintez developed and was the first in Russia to start producing the most convenient form of FSH release – disposable syringe pens, the maximum production of which reaches 1 million pcs/year, which is 200% of the existing market. During the first year, 12 industrial batches of the drug were produced. Primapur was used in 50 clinics throughout Russia for the treatment of more than 8,000 patients.

Production plans of Medsintez are ambitious, but absolutely feasible. The company is preparing to launch its own production of reagents for the creation of pharmaceuticals, which will ensure the replacement of inaccessible imported components on the Russian market. Now the plant is working on the production of pharmacopeial acetonitrile, which was previously produced only in Europe.

Prepared by Daria Bakarina



В 2012 году маркетологи из Екатеринбурга Любовь и Алексей Тищенко создали одну из первых российских компаний по аутсорсингу отдела маркетинга. За прошедшие 10 лет небольшой бизнес эволюционировал до состояния маркетинговой группы MARCO, которая специализируется на построении и управлении маркетингом промышленного предприятия: от создания и реализации маркетинговой стратегии до управления продажами. О том, с какими предрассудками предпринимателей пришлось столкнуться, почему промышленный маркетинг сегодня в тренде и как должна выглядеть его правильная организация, Любовь Тищенко рассказала в беседе с нашим корреспондентом.



АУТСОРСИНГ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА **ЗАРОДИЛСЯ НА УРАЛЕ**

– Любовь, как вы начинали своё дело? Наверняка столкнулись со множеством трудностей, ведь даже сегодня не каждая компания готова полностью отдать управление своим маркетингом подрядчику.

– На момент создания компании «Марко» у нас уже был наработан достаточно большой опыт в рекламе, продажах и маркетинге. К примеру, за моими плечами была работа в отделах маркетинга таких крупных федеральных компаний, как торговая сеть «Монетка», «Coca-Cola HBC Россия», «Вимм-Билль-Данн», и других. Алексей же занимался проектами по развитию продаж систем мониторинга автотранспорта, дизель-генераторных установок из Европы, успел поработать руководителем отдела наружной рекламы в одной из крупнейших уральских рекламных групп.

Приняв решение заняться собственным бизнесом, мы стали искать свободную от конкурентов нишу на рынке и собствен-

ное уникальное торговое предложение. Сначала пришли к идее аутсорсинга отдела маркетинга. В то время само понятие аутсорсинга уже было хорошо знакомо как B2C-, так и B2B-компаниям. Подрядчикам совершенно спокойно отдавались многие непрофильные функции: юридическое и бухгалтерское сопровождение, организация и проведение рекламных кампаний, дизайн, подбор и обучение персонала, создание сайтов. Первые шаги мы сделали именно в этом направлении – стали предлагать услуги отдела маркетинга, уже укомплектованного всеми необходимыми специалистами и готового сразу включаться в работу, по цене штатного сотрудника.

Переговоры с потенциальными клиентами показали, что потребность в таких услугах у них однозначно есть: одни компании годами не могли сформировать эффективный отдел маркетинга, другим нужно было сделать это быстро, в считанные недели, третьим ограниченный

бюджет позволял иметь в штате только одного-двух специалистов, физически неспособных закрывать все текущие задачи, и т. д. Однако, чтобы выйти на заключение договора, нам каждый раз приходилось много работать с возражениями. Тогда далеко не у всех руководителей было понимание того, зачем нужен маркетинг, да и формат удалённой работы ещё не был развит так, как сейчас. Считалось, что, если маркетолог не сидит в офисе полный рабочий день, ежедневно не приходит к руководителю для получения задачи или с какими-то предложениями, значит, он вообще не работает. Мы же старались донести мысль о том, что эффективность маркетинга оценивается на основе динамики целевых показателей за определённый период времени и что в этой сфере можно настроить системную дистанционную работу. Ещё труднее было убедить потенциальных клиентов в том, что нам можно доверить не просто выполнение отдельных задач, но разработку и реали-

зацию маркетинговой стратегии компании. Это была абсолютно свободная от конкурентов ниша, потому что в период 2012-2015 гг. на рынке присутствовали только консалтеры, которые занимались написанием маркетинговых стратегий, но не их планомерным выполнением. Мы прекрасно понимали, что новшества не всегда приживаются быстро, что с точки зрения бизнеса приобретение любого непривычного продукта, который не с чем сравнить, – действие потенциально рискованное. К тому же от маркетинга во многом зависят положение компании на рынке и возможности развития. Тем не менее в 2013 году у нас появился первый проект, в котором собственник бизнеса целиком и полностью доверил нам именно стратегический маркетинг. Это был производитель металлоконструкций из небольшого городка в Свердловской области, которому мы помогли выйти в игроки федерального масштаба и заключить прямые контракты с крупнейшими заказчиками. Этот кейс позволил нам доказать самим себе и потенциальным клиентам, что мы можем значительно больше, чем просто проводить исследования рынков и выполнять поставленные перед нами, как отделом маркетинга, задания. В последующие несколько лет мы реализовали успешные маркетинговые стратегии для более чем сотни компаний, освоили свыше 200 маркетинговых инструментов. Также был сформирован пул подрядчиков – профессионалов в отдельных видах деятельности: в интернет-маркетинге, PR, дизайне, разработке сайтов и лендингов, настройке CRM и др.

В течение 2021-го – начале 2022 года мы окончательно пришли к пониманию трёх ключевых вещей, которые сегодня определяют нашу бизнес-модель. Во-первых, мы занимаемся уже не аутсорсингом отдела маркетинга, а построением систем маркетинга и управлением ими, то есть выполняем функционал директора по маркетингу. Во-вторых, наша специализация – именно промышленный маркетинг. В-третьих, наработанные глубокие связи с подрядчиками позволяют нам говорить о себе как о целой маркетинговой группе.

– Почему вы решили сосредоточиться именно на промышленном маркетинге?

– Изначально мы этого не планировали. Просто у нас каждый год стабильно росло число запросов от промышленных предприятий из разных отраслей, часто достаточно узких. Вывод на рынок нового типа программируемых логических контроллеров, расширение продаж композитных материалов, разработка промышленного дизайна дизельных генераторов – эти и подобные задачи как раз и решает маркетинг, которого у большинства пред-

приятий либо нет, либо он неправильно настроен.

Существует другой вид запросов. Давайте представим себе завод, у которого, на первый взгляд, есть всё, что нужно для успешного развития: производственные мощности, линейка продукции, рынок сбыта, укомплектованный штат персонала, в том числе отделы маркетинга и продаж, бюджет на продвижение и т. д. А продажи не идут на старте или снижаются через некоторое время, причём поднять их не удаётся, несмотря на усилия сотрудников и постоянные денежные вливания в рекламу. Может случиться так, что плохо продаётся новая услуга или продукт либо оказывается провальной попытка захода в другой сегмент рынка, открытия филиала в другом городе или регионе. Если подобное происходит – самое время подключать маркетинг. Но никто внутри завода не знает, как это сделать. Кроме нас, ему мало кто может помочь, потому что подавляющее большинство маркетинговых компаний работает в B2C, где продукция проще, цепочка принятия решения о покупке у потребителя намного короче, а цена риска ниже. (Можно, например, запустить продажи газировки в новой бутылке, чтобы просто протестировать спрос. Это значительно дешевле, чем организация, скажем, нового производства печатных плат.)

В Свердловской области работает множество производителей высококачественной продукции, аналогов которой нет нигде в мире, что особенно важно в условиях сегодняшнего тренда на тотальное импортозамещение.

И бывает по-настоящему обидно, если при этом они не могут продвинуть то, что создают. Вот пример: у нас в регионе есть компания, разработавшая инновационные теплоотводящие устройства, интегрируемые в системы охлаждения промышленных серверов. Очень полезный прибор, существенно снижающий риск перегрева сервера и затраты на его обслуживание, который ещё и стоит относительно недорого. А уровень продаж крайне низкий, потому что они осуществляются через абсолютно неэффективные холодные обзвоны. Для исправления этой ситуации мы проанализировали рынок, изучили модель потребления представителей целевой аудитории и разработали стратегию продвижения и продаж, которые уже не были прямыми. Мы создали презентационные материалы, составили базу потенциальных закупщиков (в основном это были технические специалисты), организовали для них вебинар с демонстрацией технологии, попросили заполнить небольшие анкеты для того, чтобы точнее определить потребности. Информация из анкет, описание преимуществ устройства и кейсов

по его применению легли в основу нового коммерческого предложения, которое впоследствии распространялось через e-mail-рассылку по ранее составленной базе. Мы предлагали совершить покупку или взять устройство на бесплатный тест с последующим выкупом, после этого производитель начал получать заказы.

Так, к 2019 году доля крупных промышленных предприятий, в том числе отраслевых лидеров федерального уровня, в нашем клиентском портфеле превысила 50%. Мы изучили потребности и поведение нескольких тысяч лиц, принимающих решения на этих рынках: главных инженеров, специалистов по закупкам, генеральных директоров, собственников бизнеса и других. Так и определилась специализация, а вслед за ней и текущее позиционирование. B2C-проекты мы на сегодняшний день не берём за очень редкими исключениями.

– У нас в стране большинству предприятий уже по 10-20 лет и даже больше. Получается, все эти годы они постоянно рисковали, работая без налаженного маркетинга? К тому же сегодня вряд ли найдётся хотя бы один серьёзный производитель или дистрибьютор промышленной продукции, у которого нет своей службы маркетинга. Нет ли здесь противоречия?

– Никакого противоречия нет! На промышленных рынках, особенно специализированных, компании способны десятилетиями стабильно и вполне успешно работать без маркетинга, например, каждый год выигрывая одни и те же тендерные заявки, пока не меняется потребительское поведение заказчиков, не появляются новые конкуренты с лучшим предложением и/или не наступает кризис. Рано или поздно что-то из этого случается (по крайней мере, за одно-два десятилетия даже на узком рынке накапливается критическая масса изменений), и тогда предприятия оказываются в вакууме из-за отсутствия соответствующего маркетингового опыта. Ещё очень важно понимать, что наличие штатного маркетолога или даже целого департамента маркетинга вовсе не означает, что на предприятии создана работающая система маркетинга.

– Получается, если бизнес начинает буксовать, причину нужно искать в маркетинге. На что следует обратить внимание в первую очередь?

– Нужно смотреть, есть ли маркетинговая стратегия. У большинства компаний, которые к нам обращаются, она отсутствует. Планы и цели берутся руководителями просто из головы; новый продукт разрабатывается без чёткого понимания, как и кому его продавать; компания вдруг начинает открывать филиалы в тех регио-

нах, где точно нет рыночных условий для успешных продаж, и занимать, казалось бы, свободные рыночные ниши, которые свободны только потому, что там нет покупателей, и т. д.

Чтобы избежать таких ошибок, необходимо в первую очередь организовать целый комплекс маркетинговых мероприятий. Прежде всего – провести исследование рынка или отдельного его сегмента, изучить целевую аудиторию и её потребительское поведение, а также конкурентов (их предложение, цены, позиционирование и т. п.). Затем нужно посмотреть, как позиционирует себя компания, есть ли у неё уникальное торговое предложение (УТП). На основе этих данных формируется маркетинговая стратегия – документ, в котором обозначаются:

- цель – например, двукратное увеличение оборота в следующем году;
- детальный план действий по достижению цели, где указано, какое именно позиционирование должно быть у компании, какое необходимо УТП (всё это требуется менять или создавать с нуля), на какие рынки сбыта нужно выйти, каких заказчиков там привлекать, какие бизнес-процессы внутри компании следует внедрить или изменить и т. д.;

- стратегия продаж, отвечающая на вопрос о том, какой продукт запустить на конкретный рынок, сколько требуется воронок продаж и как они должны быть построены;

- бюджет;
- показатели эффективности каждого действия в рамках стратегии;
- система сбора обратной связи и аналитики, которая позволяет отслеживать эти показатели и принимать корректирующие меры при необходимости (что особенно важно в кризис, когда может потребоваться быстрое изменение стратегии).

Если упущен хотя бы один из этих пунктов, значит, маркетинговой стратегии у компании нет. Даже из общего описания видно, что в её реализации должны быть задействованы все ключевые подразделения предприятия: производство, логистика, отдел продаж и др., а служба маркетинга выступает как координатор этой работы. У каждого сотрудника должно быть чёткое понимание, что мы делаем и зачем. Когда маркетинг настроен плохо, могут возникнуть самые разные критические сбои. Особенно часто встречается ситуация, когда менеджеры по продажам не в курсе, что у компании есть новая стратегия. Наш клиент, поставивший на российский рынок китайские профили для шкафов-купе высокого качества, столкнулся с массовым наплывом конкурентов с тоже китайской, но низкосортной и дешёвой продукцией. Чтобы отстроиться от них и не снижать цену, мы разработали стратегию, предполагавшую изменение позициони-

рования и создание нового бренда. Смысл заключался в том, чтобы компания ассоциировалась у покупателей с европейским производителем (профили из Европы считались эталоном качества). Мне искренне жаль, что клиент по каким-то своим причинам не доверил нам управление всем маркетингом, потому что сам он не довёл стратегию до своих менеджеров. В итоге они продолжали говорить покупателям, что продукция произведена в Китае и при этом не могли внятно объяснить, почему в таком случае она продаётся по более высоким, чем у конкурентов, ценам. Это негативно отразилось на продажах. Стратегия не работала.

Сейчас, полностью отвечая за реализацию маркетинговой стратегии клиента, мы максимально плотно работаем с его продавцами. Создаём для них поток качественных лидов и помогаем поддерживать высокую конверсию входящей заявки в договор. Для этого готовим и предоставляем специалистам по продажам презентации, каталоги и коммерческие предложения, разработанные исходя из маркетинговой стратегии, создаём целые книги продаж, следим за тем, чтобы всё это применялось.

– Что бы вы посоветовали предприятиям, которые рассматривают возможность передачи своего маркетинга на аутсорсинг? Каких ошибок им следует избегать?

– Прежде всего, не стоит понимать под аутсорсингом маркетинга услуги по ведению сайта, SMM-настройке таргетированной рекламы. Даже если этим занимается одна компания. Также не стоит принимать партнёра за волшебника, который придёт, придумает креативный инструмент продвижения, и уже завтра продажи вырастут вдвое. Маркетинг так не работает. Его задачи – проведение исследования, анализ данных, формирование стратегии и применение только тех инструментов продвижения, которые эффективны в рамках именно этой стратегии, то есть дадут максимум результата при минимуме затрат. Это не всегда «хайповые» инструменты – бывает, достаточно запустить лендинг или классический обзвон клиентов по базе силами менеджеров по продажам или стороннего кол-центра с новым коммерческим предложением. Затем идут контроль реализации маркетинговой стратегии на основе обратной связи от клиентов и аналитики, корректировка её при необходимости – всё, о чем мы уже говорили. Инвестиции в эту работу сегодня, если она выполняется профессионалами, позволяют получить рост продаж на целевую величину минимум через полгода-год.

Также руководителю предприятия нужно чётко понимать, что партнёр целиком и полностью берёт на себя ответственность

за разработку и реализацию маркетинговой стратегии. Это не та модель, когда штатный сотрудник управляет несколькими подрядчиками. Наоборот, штатные специалисты по маркетингу, если они есть (а так чаще всего и бывает), должны работать строго по задачам и KPI, которые устанавливает партнёр. Иначе гарантированно возникнет параллельная маркетинговая активность, которая в лучшем случае приведёт к напрасным бюджетным затратам, а в худшем – сведёт на нет всю работу по стратегии.

При этом контролировать самого аутсорсера должен либо сам собственник или директор, либо топ-менеджер, отвечающий за стратегическое развитие бизнеса. Нельзя передавать эту функцию тому, кто сосредоточен на оперативной работе, к примеру, директору по продажам. Потому что он будет пытаться подстроить маркетинг под свои задачи, которые у него стоят в приоритете.

Допустим, договор между аутсорсером и предприятием заключён, создана годовая маркетинговая стратегия, согласованы ежемесячные планы работ. Координатор при этом – руководитель департамента продаж, которому подчинён ещё и штатный маркетолог. Какие тут могут быть риски? Через месяц начнутся вопросы о том, почему не растут продажи. Пойдёт борьба за бюджет, потому что руководитель отдела продаж не понимает, зачем тратить деньги на получение обратной связи от клиента, уже что-то купившего. Силами штатного маркетолога будут запускаться инструменты продвижения, не предусмотренные стратегией, причём аутсорсер, скорее всего, узнает об этом постфактум. Например, руководитель отдела продаж прочитал статью, где написано, что e-mail-рассылка позволяет гарантированно привести новых клиентов, и решает срочно её запустить. Аутсорсер понимает, что в рамках текущей стратегии этот инструмент не работает, и аргументированно отказывается. Тогда руководитель департамента продаж поручает запуск рассылки штатному сотруднику. Средства, вложенные в эту активность, будут слиты, а кроме того, возникнет негатив по отношению к самому аутсорсеру, который занимается непонятно чем, не даёт результата, да ещё и позволяет себе не брать спускаемые сверху задачи. Этот пример ещё самый безобидный. Бывает, что подобным образом компания вдруг направляет миллионы на открытие филиала в соседнем регионе. В любом случае либо с аутсорсером разрываются отношения, либо он уходит сам, понимая бесполезность своих действий. А компания возвращается к тому, с чего начинала: к трудностям с продажами и отсутствием специалистов, способных реализовать маркетинговую стратегию.

A portrait of a woman with long, wavy brown hair and blue eyes, wearing a white button-down shirt. She is standing in front of a blurred cityscape. The text 'INDUSTRIAL MARKETING OUTSOURCING' is overlaid in black, and 'WAS CREATED IN THE URALS' is overlaid in red below it.

INDUSTRIAL MARKETING OUTSOURCING WAS CREATED IN THE URALS

In 2012, Lyubov and Alexey Tishchenko – marketers from Yekaterinburg set up one of the first companies in Russia to outsource the marketing department. Over the past 10 years, the small business has evolved into the MARCO marketing group, which specializes in building and managing the marketing of an industrial enterprise: from creation and implementation of marketing strategy to sales management. In a conversation with our correspondent, Lyubov Tishchenko explains what prejudices entrepreneurs have faced, the reasons why industrial marketing is trending today and what its proper organization should look like.

– *Mrs. Tishchenko, how did you start your business? Surely, you must have faced many challenges, because not every company is ready today to outsource its marketing entirely.*

– At the time of setting up Marco, we already had quite a lot of experience in advertising, sales and marketing. For example, I had worked in the marketing departments of such large federal companies as the Monетка retail chain, Coca-Cola HBC Russia, Wimm-Bill-Dann, and others. Alexey dealt with projects concerning sales of vehicle monitoring systems, diesel-generator sets from Europe, managed to work as a head of the department of outdoor advertising in one of the largest advertising groups in the Urals.

Having decided to start our own business, we started looking for a market niche free of competitors and our own unique commercial offer. At first, we came up with the idea of outsourcing the marketing department. At that time, the very notion of outsourcing was already familiar to both B2C and B2B companies. Contractors have been given many non-core functions quite naturally: legal and accounting support, organizing and running advertising campaigns, design, staff recruitment and training, creating websites. We took our first steps in this direction – we started offering the services of a marketing department, already staffed with all the necessary expertise and ready to immediately engage in the work, for the price of a staff member.

Negotiations with potential customers have shown that they definitely need such services: some companies have been unable to create an effective marketing department for years, others needed to do it quickly, in a matter of weeks, others with tight budget allowed only one or two professionals who were physically unable to cover all the daily tasks, etc. However, in order to reach an agreement, we had to work hard on objections each time.

Not all managers at that time had an understanding of the purpose of marketing, and remote work was not yet as developed as it is now. It was believed that if a marketer was not in the office full-time and did not come to the manager every day to receive tasks or to make proposals, it meant that they were not working at all. We tried to convey the idea that the effectiveness of marketing is assessed on the basis of the dynamics of targets over a certain period of time and that it is possible to set up a systematic remote work in this area. It was even more difficult to convince potential clients that we could be trusted not just to carry out individual tasks, but also to develop and implement the marketing strategy of the company. This was a niche completely free of competitors, because in the period 2012-2015, there were only consultants on the market who were engaged in writing marketing strategies, but not in their planned implementation. We were well aware that innovations do not always take root quickly, and that, from a business perspective, buying any unfamiliar product

that has nothing to compare it with is a risky action. In addition, the company's position on the market and opportunities for development depend to a large extent on marketing. Nevertheless, in 2013 we had our first project in which the business owner entrusted us with strategic marketing. It was a manufacturer of metal structures from a small town in the Sverdlovsk Region, we helped it to become a federal player and to sign direct contracts with major customers. This case enabled us to prove to ourselves and to potential clients that we can do much more than just conduct market research and carry out the tasks assigned to us as a marketing department. Over the next few years, we have implemented successful marketing strategies for more than a hundred companies and have mastered more than 200 marketing tools. We also have formed a pool of contractors – professionals in individual activities: internet marketing, PR, design, website and landing page development, setting up CRM, etc.

During 2021/early 2022, we finally came to understand three key things that define our business model today. To begin with, we are no longer outsourcing the marketing department, but are in the business of building and managing marketing systems, i.e. we act as a marketing director. Secondly, we specialize specifically in industrial marketing. Thirdly, our deep relationships with contractors allow us to talk about ourselves as an entire marketing group.

– *Why have you decided to focus specifically on industrial marketing?*

– We didn't plan this initially. We simply had a steadily increasing number of requests each year from industrial companies in various sectors, often quite specific. The introduction of a new type of programmable logic controller into the market, the expansion of sales of composite materials, the development of an industrial design for diesel generators – these and similar tasks are solved by marketing, which most companies either do not have, or it is not set up correctly.

There is another kind of enquiry. Let's imagine a factory that, at first glance, has everything it needs to develop successfully: production facilities, a product line, a sales market, a full workforce, including marketing and sales departments, a budget for promotion, etc. But sales do not happen at the start or they go down after a while and they cannot be raised in spite of the efforts of the employees and the continuous investment of money to the advertising. Sometimes it happens that a new service or product does not sell well, or that an attempt to enter a different market segment or to open a branch in a different city or region fails. If this happens, it is a high time to involve marketing. But nobody inside the plant knows how to do it. Apart from us, there are hardly anyone who can help them, because the vast majority of marketing companies

work in B2C, where the products are simpler, the buying decision chain of the consumer is much shorter, and the cost of risk is lower. (It is possible, for example, to launch sales of a soda in a new bottle, just to test demand. This is much cheaper than setting up, say, a new production of printed circuit boards).

The Sverdlovsk region has many manufacturers of high-quality products, which have no analogues anywhere in the world, which is especially important in today's trend towards total import substitution. And it can be really frustrating if the company is unable to promote what it creates. Here is an example: there is a company in our region that has developed innovative heat dissipation devices that can be integrated into industrial server cooling systems. It is a very useful device that significantly reduces the risk of overheating of servers and their maintenance costs, and it is also relatively inexpensive. And the level of sales is extremely low, because they are carried out through completely inefficient cold calls. To solve this situation, we analyzed the market, studied the consumption pattern of the target audience representatives and developed a promotion and sales strategy that was no longer direct. We created presentation materials, compiled a database of potential buyers (mostly technicians), organized a webinar with a demonstration of the technology, and asked the buyers to fill in small questionnaires in order to identify their needs more precisely. The information from the questionnaires, the benefits of the device and case studies formed the basis of a new commercial proposal, which was subsequently distributed via e-mail to a previously defined base. We offered to make a purchase or to take the device for a free test with subsequent redemption, after which the manufacturer started to receive orders.

Thus, by 2019, the share of large industrial companies, including federal-level industry leaders, in our client portfolio exceeded 50%. We studied the needs and behaviour of several thousand decision-makers of these markets: chief engineers, procurement specialists, CEOs, business owners and others. This is how we defined our specialization, followed by our current positioning. Today we do not take on B2C projects, with very few exceptions.

– *Most businesses in Russia are 10-20 years old or even more. It turns out that they have been taking a constant risk all these years, working without established marketing? Furthermore, there is hardly a serious manufacturer or distributor of industrial products today that does not have its own marketing department. There is a contradiction here, right?*

– It's not a contradiction! In industrial markets, especially in specialized markets, companies are able to operate stably and quite successfully for decades without marketing, for example by winning tenders every year,

until customer behaviour changes, new competitors with a better offer emerge and/or a crisis hits. Sooner or later some of these things happen (at least a critical mass of change accumulates over one or two decades, even in a narrow market), and then businesses find themselves in the vacuum of lack of appropriate marketing expertise. It is also very important to understand that employing a marketer or even an entire marketing department does not mean that a company has a working marketing system.

– ***It turns out that if a business starts to sluggish, the root cause has to be sought in marketing. What should be looked at first?***

– You need to look at the fact whether or not there is a marketing strategy. Most companies that come to us do not have any. Plans and goals simply spring to mind; a new product is developed without a clear understanding of how and to whom it should be sold; a company suddenly starts opening branches in regions where there are no market conditions for successful sales, and occupies seemingly free market niches that are free only because there are no customers, and etc.

To avoid such mistakes, it is necessary first of all to organize a whole range of marketing activities. First of all, you need to research the market or its individual segment and study the target audience and its consumer behaviour along with the competitors (their offer, prices, positioning, etc.). Then it is necessary to see how the company positions itself and whether it has a unique selling proposition (USP). On the basis of this data, the marketing strategy is formed – a document which outlines:

- the objective – for example, a doubling of turnover in the next year;
- the detailed action plan to achieve the objective, specifying the company's positioning, the required USP (all these must be changed or established from scratch), the markets to be reached, the target customers to attract, the business processes to be implemented or changed within the company, etc.;
- the sales strategy, which answers the question of which product to launch in a specific market, how many sales funnels are needed and how they should be built;
- the budget;
- the performance indicators for each action in the strategy;
- the feedback and analytical system that allows these indicators to be monitored and corrective action taken if necessary (which is particularly important in a crisis, when a rapid change in strategy may be required).

If even one of these points is missing, then the company does not have a marketing strategy.

Even from the general description, it is clear that all the key departments of the company should be involved in its implementation: production, logistics, sales, etc., and the marketing department acts as the coordinator

of this work. Each employee should have an accurate understanding of what it is being done and why it is being done. When marketing is not set up properly, all sorts of critical failures arise. It is particularly common for sales managers to be ignorant that a company has a new strategy. Our client, who supplies the Russian market with Chinese profiles for wardrobes of high quality, is faced with a massive influx of competitors with products which are also Chinese, but of low quality and cheap. In order to fend them off and keep the price, we developed a strategy that involved repositioning and creating a new brand. The idea was to associate the company with a European manufacturer (profiles from Europe were considered to be the quality benchmark). It was a real pity that the client for some reason did not entrust us with the management of all the marketing, as they themselves had not conveyed the strategy to their managers. As a result, the managers continued to tell customers that the product was made in China but were not able to explain why it was being sold at a higher price than that of the competitors. This had a negative effect on sales. The strategy did not work.

Now, being fully responsible for the implementation of the client's marketing strategy, we work as closely as possible with the client's salespeople. We create a flow of quality leads for them and help them to maintain high conversion rate of incoming orders into contracts signed. To do this, we prepare and provide salespeople with presentations, catalogues and quotations based on the marketing strategy, create entire sales books, and make sure that all of this is applied.

– ***What advice would you give to businesses that consider outsourcing their marketing? What mistakes should they avoid?***

– First of all, one should not think of outsourced marketing as website maintenance services, SMM settings for target advertising. Even if this is done by one company. Nor should one take the partner for a magician who will appear, come up with a creative promotion tool, and the sales will double as soon as tomorrow. Marketing does not work like that. Its tasks are to conduct research, analyse data, formulate a strategy and apply only those promotion tools that are effective within the framework of this particular strategy, that is, that will give maximum results at minimum cost. These are not always “high-yielding” tools – sometimes it is enough to launch a landing or a classic telephone call to the customer base by sales managers or third-party call-center with a new commercial offer. Then there is monitoring the implementation of the marketing strategy on the basis of customer feedback and analytics, and adjusting it if necessary – all of the things we have already mentioned. If this work is performed by professionals, it allows increasing sales by the target value in at least six months to a year.

The business manager should also understand that the partner takes full responsibility for the development and implementation of the marketing strategy. This is not the model of a full-time employee managing several contractors. On the contrary, in-house marketing specialists, if they are present (and this is most often the case), have to work strictly according to the tasks and KPIs set by the partner. Otherwise, there is guaranteed to be parallel marketing activity which, at best, will lead to wasted budgetary expenses and, at worst, will ruin all the work on the strategy.

Meanwhile, the outsourcer himself should be supervised either by the owner of the company, CEO or a top manager responsible for the strategic development of the business. This function should not be handed over to someone who is focused on operational work, such as a sales director. This is because s/he will try to adjust marketing to suit his/her tasks, which are his/her priority.

Let's imagine that the contract between the outsourcer and the company has been concluded, an annual marketing strategy has been created, and monthly work plans have been coordinated. The coordinator is the head of the sales department, who also has a full-time marketing specialist on the staff. What risks are possible here? After a month, questions on why sales don't grow will begin to arise. There will be a fight over the budget, because the head of the sales department does not understand why it is necessary to spend money on getting feedback from a client who has already bought something. The full-time marketer will launch promotional tools that are not part of the strategy, and the outsourcer is likely to find out about this only after the fact. For example, a sales manager reads an article that says that email marketing is guaranteed to bring in new clients, and decides to launch it immediately. The outsourcer realizes that this tool will not work within the current strategy, and reasonably refuses. Then the sales manager assigns a member of the staff to launch the mailing list. The money invested in this activity will be drained, and in addition, there will be a negative attitude towards the outsourcer, who does not know what to do, does not give results, and also avoids taking the tasks that come down from above. This is the most harmless case. It happens that, in a similar way, a company suddenly allocates millions of roubles to open a branch in the neighboring region. In any case, either the relationship with the outsourcer breaks down or the outsourcer leaves independently, as realizes the futility of its actions. Thus the company goes back to where it started: to difficulties with sales and the lack of specialists capable to implement a marketing strategy.

Ксения Пантелеева:

«Я искренне люблю юриспруденцию, поэтому работа заряжает меня энергией»

С января 2022 года Уральский офис Alliance Legal CG (Екатеринбург) возглавила Ксения Пантелеева. Она является руководителем практики корпоративного и трудового права, куратором практики разрешения споров, консультирует и представляет интересы клиентов по делам в сфере корпоративного, обязательственного и вещного права, а также обладает заслуженной репутацией превосходного специалиста в области налогового структурирования и разрешения налоговых споров.

Мы побеседовали с Ксенией Пантелеевой о задачах, которые стоят перед возглавляемым ею подразделением, и о том, какими качествами и компетенциями должен обладать современный руководитель филиала одной из ведущих юридических фирм страны, чтобы оперативно и профессионально оказывать правовую поддержку своим клиентам.

– Ксения, у вас за плечами большой опыт частной юридической практики, работа инхаус-юристом. Какие новые знания, умения, компетенции потребовала от вас новая должность? Возможно, и ваш характер приобрёл новые черты?

– Принимая предложение занять должность руководителя Уральского офиса Alliance Legal CG, я понимала всю серьёзность требований к этой позиции. И в то же время искренне радовалась тому, что меня ждёт профессиональная реализация в команде единомышленников-юристов самого высокого уровня, что работа потребует временами полной вовлечённости, что будут новые сложные задачи и кейсы, требующие на самом высоком уровне и знания права, и навыков коммуникации. Безусловно, работа потребовала от меня большей собранности, сосредоточенности, внимания к деталям.

– В чём заключается специфика Уральского региона с точки зрения юридической помощи бизнесу?

– Уральский регион активно развивается, поэтому перед нашими клиентами стоит самый широкий перечень вопросов: от координации и юридического сопровождения различных бизнес-процессов, оптимизации налоговой нагрузки до сопровождения внутрикорпоративных процедур. Как правило, наши клиенты обращаются к нам за комплексным сопровождением: это вопросы восстановления нарушенного права в административном порядке, в ходе судебной защиты, исполнительного производства.

– Что вы считаете главным в своей работе руководителем филиала?

– Невозможно представить себе успешного руководителя, который не умеет справляться с многозадачностью. Нужно продумывать свои действия, стратегию работы по каждому проекту заранее, но при этом быть гибким, открытым, чтобы иметь

возможность всегда откорректировать эту стратегию.

Также своей задачей считаю поддержание доверительных отношений и дружественной, позитивной атмосферы в коллективе, ведь наша работа командная, вклад каждого сотрудника очень важен. Считаю, что наличие у руководителя эмоционального интеллекта в наше время обязательно, поскольку в нашей профессии работают умные, тонко настроенные люди, руководить ими авторитарно недопустимо. Уважение к мнению сотрудника – это основное правило, только в таком формате могут рождаться идеи, созидаться стратегии, решаться сложные юридические задачи, требующие подчас неординарности, креативности. При решении любых конфликтов считаю важным выслушать все стороны, но решение принимаю, опираясь на интересы общего дела.

– Как вы думаете, какие черты отличают ваш образ в глазах коллег, клиентов, партнёров?

– Надеюсь, что это такие качества, как профессионализм, компетентность, находчивость, умение найти нестандартный выход из сложной ситуации, а также оптимизм и чувство юмора.

– Сегодня российский бизнес работает в сложных условиях нестабильной экономической и политической ситуации в мире, беспрецедентных санкций в отношении России. Эти обстоятельства влияют и на вашу работу?

– Да, безусловно. Кризисная ситуация – это всегда высокие риски, естественно, она требует реструктуризации и принятия мер по возможной защите активов. В период марта-апреля 2022 года практически каждый день наши сотрудники были заняты аналитикой нормативных актов, в большом количестве принятых в целях преодоления негативных послед-

ствий санкций, разбирались с вопросами устранения конкретных рисков для наших клиентов и их бизнес-проектов, с обстоятельствами форс-мажора. Также появилось много вопросов, связанных с переводом активов в иностранные юрисдикции в связи с эмиграцией наших доверителей: как организовать этот процесс с учётом принятых ограничений по вывозу валюты, переводам в пользу компаний из недружественных стран и на счета в иностранных банках, как оптимизировать налоговые последствия таких решений.

– Уже будучи опытным профессионалом, вы окончили Российскую школу частного права. Что дало вам это дополнительное образование?

– Считаю, что любое дополнительное образование – это вклад в себя, в саморазвитие, а фундаментальные знания, основы профессиональной компетенции следует периодически пересматривать. Я поступила в РШЧП в период, когда работала в аудиторской организации, где занималась преимущественно вопросами налогового планирования и спорами с налоговыми органами. РШЧП позволила мне ощутить вкус цивилистики, вернуться в студенчество, но более осознанно, глубоко погрузиться в теорию права, систематизировать практический опыт, полученный до поступления в школу.

– У вас хватает сил и на карьеру в бизнесе, и на семью, и на всё остальное?

– Известная истина в том, что человек успешен в своей работе тогда, когда искренне любит то дело, которым он занят. Нужно честно спросить себя, чем бы вы хотели заниматься, если бы вам не нужно было зарабатывать деньги? Тогда и только тогда у вас будет дело, которое вы любите, а за этим непременно последует успех. Я искренне люблю юриспруденцию, поэтому работа заряжает меня энергией для всех остальных свершений.



Ksenia Panteleeva is the Head of the Ural office of Alliance Legal CG (Yekaterinburg) since January 2022. She is the Head of Corporate and Labor Law Practice and the Advisor of Dispute Resolution Practice. She consults the clients and represents their interests in Corporate Law, Right in Personam and Right in Rem issues. Ksenia has a highly respected reputation as a top expert in tax structuring and dispute resolution.

We talked to Ksenia Panteleeva about the current goals set in her department and about the competences and qualities that a modern regional office manager should have in the leading law firm to provide prompt and professional legal support to the clients.

Ksenia Panteleeva:

"I sincerely love law, that's why my work keeps me energized"

– Ksenia, you have an extensive experience of private legal practice, working as an in-house lawyer. What new knowledge, skills and competences this new position required of you? Has your character gained new traits?

– When I accepted the job offer of the Head of Alliance Legal CG Ural office, I understood the seriousness of the requirements for this position. At the same time, I was glad to find professional realization in the team of like-minded top experts. I liked the fact that my work would sometimes require full involvement, that there would be new difficult tasks and cases which demanded a high level of both legal knowledge and communication skills. This kind of work definitely made me more focused and concentrated, more attentive to details.

– What is the specific character of the Ural region in terms of legal support for business? What specializations are the most demanded?

– The Ural region is rapidly developing now, and our clients face the diverse range of issues: starting with coordination and legal support for various business processes, optimization of tax burden and finishing with internal corporate procedures support. As a rule, our clients apply to us for a complex assistance: these are issues of restoration of violated rights under administrative procedure, in the course of court defense, and court enforcement action. As the Urals is a stronghold of the country, we have well-developed mining, metallurgy and machine-building industries. The specific character of our clients' activity often results in a peculiar complexity of the cases, particularly there are issues which require special knowledge and complex expertise.

– What do you consider the most important in your work as the Head of the regional office?

– It is impossible to imagine a successful manager who does not know how to cope with multitasking. You need to think over your actions and working strategy on each project in advance, but at the same time be flexible and ready to adjust this strategy.

I also consider it one of my tasks to maintain a relationship of trust and a friendly, positive atmosphere within the team, because teamwork and contribution of each employee is very important. I think that emotional

intelligence is a must have nowadays. We have smart, sensitive specialists working in our profession, and it is unacceptable to use an authoritarian approach on them. Respect to an employee's opinion is a basic rule. This is the only way to generate ideas, create strategies, solve complex legal cases, which sometimes require non-standard practice and creativity. Also, I think that there is no place for negative emotions at work: in our everyday life we can dislike something or someone, but we must nip such emotions in the bud at work. When resolving any conflicts, I think it is important to listen to all sides, but I make a decision based on the interests of the common cause.

– In your opinion, what features distinguish your image in the eyes of colleagues, clients, partners?

– I hope that these are such qualities as professionalism, competence, inventiveness, the ability to find a non-standard way out of difficult situations, as well as optimism and sense of humor.

– Today Russian business operates under hard conditions of unstable economic and political situation in the world, unprecedented sanctions against Russia. Do these circumstances affect your work as well?

– Yes, absolutely. A crisis always involves high risks; naturally, it requires restructuring and

measures for the possible protection of assets. During March-April 2022, almost every day, our employees were busy analyzing regulatory acts that were adopted in large quantities in order to overcome the negative consequences of sanctions. They were dealing with the issues of eliminating specific risks for our clients and their business projects, the circumstances of force majeure. There were also many questions related to the transfer of assets to foreign jurisdictions due to emigration of our clients: how to organize this process taking into account restrictions on currency export, the questions about transfers to companies from unfriendly countries and to accounts in foreign banks, how to optimize the tax consequences of such decisions.

– Is the problem of labor disputes and social partnership still relevant under these conditions?

– Our clients do not deal with HR issues that often. As a rule, we handle difficult cases of manager and his trustees' dismissal due to corporate conflicts.

– As a highly experienced professional, you graduated from the Russian School of Private Law. What did this additional education give you?

– I think that any additional education is a contribution to yourself, to self-development. Fundamental knowledge and the basis of professional competence should be reviewed periodically. I entered RSPL at the time I was working in an auditing organization, where I dealt mainly with tax planning and disputes with tax authorities.

RSPL allowed me to experience the taste of civil law, return to my student life, to delve into legal theory more consciously, to systematize the practical knowledge I had gained before entering the school.

– Do you have enough energy for your career, your family and other things?

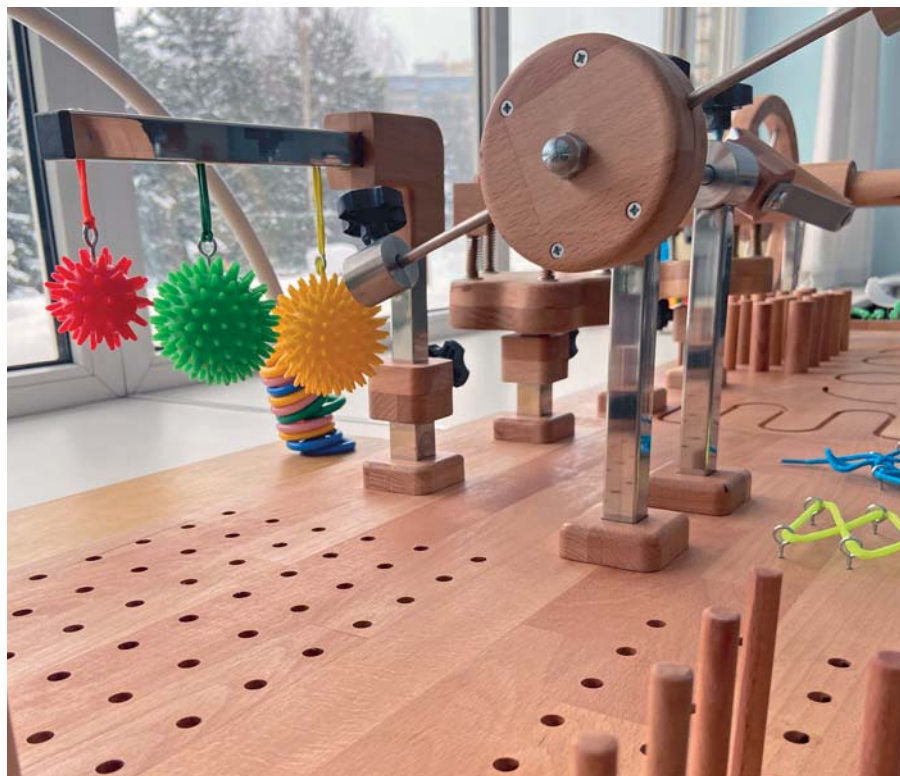
– It is a well-known truth that a person is successful at his work when he sincerely loves what he does. It is necessary to be honest and answer the following question: what would you like to do if you did not have to earn money? Only then you will have a profession that you love, and success will follow. I sincerely love law, so my work keeps me energized for all the other accomplishments.



«КРУСТ» – лидирующая компания по производству современных технических средств реабилитации для людей с ограниченными возможностями здоровья. Компания существует на российском рынке более 20 лет, за это время она зарекомендовала себя как надёжный изготовитель и поставщик высококачественных изделий. Об уникальных аппаратах, которые разрабатывает и выпускает компания, о её истории, сегодняшнем дне и планах на будущее нам рассказал директор компании Сергей Грибанов.



Сергей Грибанов, «КРУСТ»: «Возвращая ВОЗМОЖНОСТИ»



– **Сергей Андреевич, для людей с какими заболеваниями предназначено ваше оборудование?**

– Мы специализируемся на разработке и производстве оборудования для людей с нарушениями функций зрения и слуха.

– **Ассортимент вашей продукции достаточно широк и состоит в основном из устройств ноу-хау, таких как портативный видеоувеличитель для слабовидящих людей, снабжённый функциями сканирования и озвучивания текста на 20 языках, идентификатор цвета и света с речевым сопровождением и другие гаджеты. Какие ещё уникальные устройства предлагаете?**

– Также в числе наших последних разработок – столы механотерапии. Они предназначены для организации и ускорения процесса восстановления двигательной функции у пациентов, проходящих медицинскую реабилитацию. Благодаря использованию данного реабилитационного оборудования оказывается положительное воздействие на мышцы, связки, сухожилия, суставы и позвоночный столб.

Стол производств нашей компании выполнены из натурального дерева и имеют стальное основание, за счёт чего обеспечивается долговечность эксплуатации. Высота столешницы может регулироваться от пола на 30 см. Подходят для использования пациентами от трёх лет. За столом могут заниматься одновременно до четырёх человек. Столы механотерапии имеют доказанную эф-

фективность и являются официально признанным медицинским изделием.

На сегодняшний день наши тренажёры для восстановления конечностей уже применяются в крупных реабилитационных центрах России. Мы надеемся, что практика использования результативных средств реабилитации будет распространяться и дальше.

Все изготовленные нами инструменты реабилитации проходят строгий контроль и проверку. Мы гарантируем высокое качество продукции на всех производственных этапах. Простота и удобство использования тренажёров, несомненно, понравятся специалистам, работающим в реабилитационной направленности.

Так, к примеру, стол механотерапии рекомендуется использовать в качестве тренажёра для разработки кисти и пальцев рук на различных этапах реабилитации – как в лечебных и социальных учреждениях, так и в домашних условиях. Практика показывает, что систематические тренировки на тренажёрах стола механотерапии способствуют восстановлению и развитию силы мышц верхних конечностей, а также увеличивают подвижность и диапазон движений кисти и пальцев руки. В совокупности с другими процедурами такие занятия возвращают пациенту бытовые навыки, способность к самообслуживанию и трудоспособность.

Помимо этого, также интересна коммуникативная система «Диалог».

Компактная и умная система «Диалог» позволяет с лёгкостью общаться с людьми, потерявшими одновременно

слух и речь из-за нарушений голосового аппарата. Это отличный вариант для использования как слабовидящими, так и пожилыми людьми. Система наиболее востребована в коммерческих и государственных организациях для обеспечения возможности общения с глухонемыми людьми. Мы презентовали обновлённую линейку коммуникативной системы «Диалог», и теперь в нашем ассортименте представлено шесть вариантов комплектации: от самой простой до расширенной версии, включающей ретранслятор, извещатель и кнопку вызова.

– **Что у вас появилось из новинок?**

– Используя передовые технологии, мы производим оборудование высшего качества на основе собственных разработок. В настоящий момент у нас запатентовано более 20 решений в области цифровой электроники. Мы активно внедряем поддержку различных технологий беспроводной связи, включая NFC, Bluetooth, Wi-Fi, 4G, совместно с интернет-сервисами: это музыка, видео, новости, подкасты, библиотеки, энциклопедии и прочее. Данные методики позволяют адаптировать устройства для людей с ОВЗ, открывая им доступ к всевозможной информации.

Одна из наших последних новинок – тифлофлешплеер «Войса».

Данное устройство создано для слепых и слабовидящих людей, с помощью него они смогут «читать» информационные ресурсы, книги в тифлоформате, «смотреть» видео, совершать звонки. Широкий функционал адаптивно расположенных

кнопки «Войсы» и комплектующие позволяют начать ею пользоваться сразу после покупки, избежав периода привыкания. Устройство имеет озвученный интерфейс и голосом объясняет каждое своё действие: увеличение громкости, переключение программы, смену источника информации и т. д. Благодаря встроенному в «Войсу» модулю 4G незрячие люди смогут пользоваться Википедией, YouTube, озвученным ТВ и новостными порталами. Bluetooth-модуль будет передавать звук Bluetooth-наушникам, гарнитурам и акустическим системам, а также отправлять им команды управления с помощью голоса. «Войса» нужна людям с особенностями здоровья, чтобы улучшить качество их жизни и сделать их полноценными участниками общества.

– Расскажите о вашем производстве: что оно собой представляет, какова его мощность, сколько различных видов оборудования позволяет выпускать?

– Наше производство находится в Екатеринбурге. Здесь мы придумываем новое оборудование и реализуем задуманные проекты. Кроме поставок продукции из ассортимента нашего интернет-магазина: dostupnaya.ru, мы выполняем индивидуальные заказы. Мы строго контролируем качество всей своей продукции, а каждое изготовленное нами изделие проходит тщательный осмотр и проверку.

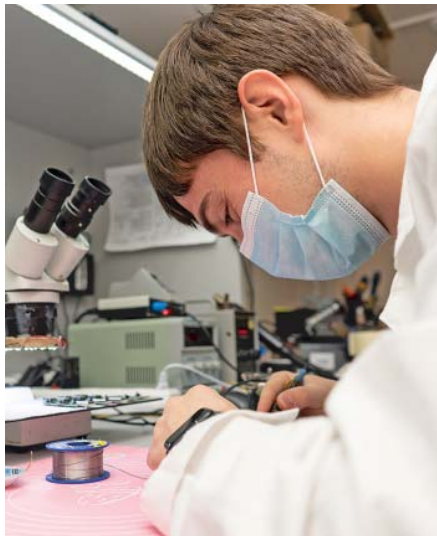
– Какова география продаж компании?

– У нас четыре офиса в пределах страны, компания работает по всей России. В дальнейшем планируем выйти на зарубежный рынок, но направление поставок на импорт будет формироваться исходя из политической обстановки в мире.

– Обратная связь имеет для вас значение? Подобный бизнес подразумевает большую самоотдачу, наверняка вам важно знать о том, как ваши аппараты возвращают к полноценной жизни людей, лишённых слуха и зрения?

– Несомненно, нам важно знать, что мы напрямую причастны к улучшению жизни человека! К нам регулярно приходят письма с благодарностями и положительными отзывами клиентов. Не сомневаемся, что качество производимых нами устройств останется высоким, поскольку в нашей команде есть специальная фокус-группа, которая отслеживает обратную связь от непосредственных пользователей и передаёт пожелания в отдел разработок.

– За технологиями всегда стоит человек. Кто разрабатывает ваши умные устройства? Расскажите о ваших инженерах и программистах.



– Наши инженеры и разработчики постоянно находятся в контакте с конечными покупателями. Потенциальные пользователи наших устройств лучше понимают, какие функции нужны в аппарате, а какие стоит исключить. И мы, с учётом их замечаний и пожеланий, делаем устройства максимально удобными для пользования. Нашим разработчикам, на основании собранных данных, становится понятно, как сделать так, чтобы человек мог пользоваться оборудованием без проблем. Например, интерфейс должен быть интуитивно понятным, провода в устройствах лучше заменить на «воздушное» соединение. Также мы используем технологии распознавания на основе нейросетей.

В планах – набрать в отдел технической поддержки людей с инвалидностью по зрению для консультации наших клиентов. Ведь человеку с нарушениями зрения проще объяснить такому же пользователю особенности использования устройства. У нас много знакомых талантливых незрячих людей, которые с техникой на «ты». Им мы и предложили работу в сфере консультации пользователей.



– Ваша компания принимает участие в реализации государственной программы «Доступная среда» и производит комплексное оснащение объектов. Что представляет собой данный проект?

– Программа «Доступная среда» реализуется в России с 2011 года. И конечно, мы активно в ней участвуем: комплексно адаптируем учреждения и объекты инфраструктуры, подбираем оборудование и проектируем учебные коррекционные классы, разрабатываем и производим устройства по последним технологиям и по персональным требованиям. Всё оборудование мы также монтируем под ключ. В штате нашей компании есть опытные специалисты, выполняющие работы по СНиПам и ГОСТам. Среди наших проектов – крупные комплексы и важные пространства для инвалидов: аэропорты, парки, скверы, интернаты, медицинские, культурные и образовательные учреждения, а также различные спортивные и развлекательные объекты.

– Какие ещё проекты были успешно вами реализованы?

– Из последних проектов можем отметить следующие:

- установка тактильно-звуковых мнемосхем в аэропорту Шереметьево. Данное устройство способно передавать информацию об окружающем пространстве;
- МБУ «Спортивные сооружения» получило необходимую технику по программе «Доступная среда» для удобства посещения учреждения людей с инвалидностью;
- в гимназию № 4 г. Махачкалы доставлено современное оборудование для гармоничного развития детей с ограниченными возможностями;
- в крупных реабилитационных центрах России эрготерапевты используют наши столы для механотерапии, отмечая их значимость и высокое качество исполнения.

– Расскажите о ближайших и перспективных планах компании «КРУСТ».

– Мы участвуем в крупных и отраслевых выставках. Заявляем о себе на площадках «Здравоохранение», «Рехаб», «ЗОЖ», «Нанотех» и многих других. Получаем много положительных откликов, поскольку, действительно, мы создаём и предлагаем уникальное и очень нужное оборудование, облегчающее людям жизнь. В планах нашей компании – расширение производства и максимальное участие в организации доступной среды. Мы уверены, что комфорт и доступность объектов, инфраструктуры на всей территории нашей страны позволят людям с ограниченными возможностями чувствовать себя полноценными членами общества.

Подготовила Эльвина Аптреева

Sergey Gribanov, KRUST: “Bringing Back Opportunities”

KRUST is the leading company in the production of modern technical rehabilitation equipment for people with disabilities. The company exists on the Russian market for over 20 years, and during this time it has established itself as a reliable manufacturer and supplier of high-quality products. Sergey Gribanov, the company's director, told us about the unique devices that the company develops and produces, its history, the present day and plans for the future.

– *Sergey Andreevich, what diseases is your equipment designed for?*

– We specialize in development and production of the equipment for people with visual and hearing impairments.

– *Your product range is quite wide and mainly consists of the know-how devices, such as a portable video magnifier for visually impaired people equipped with functions of scanning and voicing of text in 20 languages, color and light identifier with voice comments and other gadgets. What other unique devices do you offer?*

– Our latest developments also include mechanotherapy tables. They are designed for organizing and accelerating the process of restoration of motor function in patients undergoing medical rehabilitation. Thanks to this rehabilitation equipment, muscles, ligaments, tendons, joints and the spinal column are positively affected.

Tables produced by our company are made of natural wood and have a steel base, due to which durability of operation is ensured. The table top height can be adjusted from the floor by 30 cm. They are suitable for patients from three years old. Up to four people can study at the table simultaneously. Mechanotherapy tables have proven to be effective and are officially recognized as a medical product.

Today our limb recovery training equipment is already being used in major rehabilitation centers in Russia. We hope that the practice of using effective rehabilitation equipment will continue to spread.

All of our rehabilitation tools are rigorously tested and inspected. We guarantee high product quality at all production stages. The simplicity and convenience of the training equipment will surely be appreciated by the

specialists working in the rehabilitation field.

For example, the mechanotherapy table is recommended for use as a hand and finger trainer at various stages of rehabilitation, both in therapeutic and social care institutions and at home. Practice shows that the systematic training on the mechanotherapy table machines contributes to the restoration and development of muscle strength of the upper extremities and increases mobility and range of movement of hand and fingers. In conjunction with other procedures, such exercises restore patients' everyday life skills, the ability to look after themselves, and working capacity.

Besides that, the “Dialogue” communication system is also quite interesting.

The compact and “smart” “Dialogue” system makes it easy to communicate with people who have lost both their hearing and speech due to the voice disorders. It is a great option for use by both visually impaired and elderly people. The system is in most demand in commercial and government organizations for communication with deaf and mute people. We presented an updated line of “Dialogue”

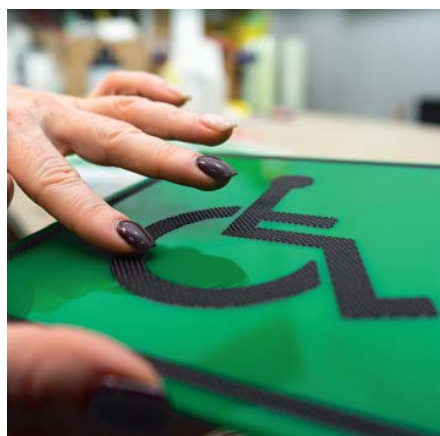
communication system, and today we offer 6 options: from the simplest to the extended version, which includes a repeater, a detector and a call button.

– *What new products do you have?*

– We produce top-quality equipment based on our own developments by using advanced technologies. Currently we have more than 20 patented solutions in the field of digital electronics. We actively implement support for various wireless communication technologies, including NFC, Bluetooth, Wi-Fi, 4G, along with Internet services – music, video, news, podcasts, libraries, encyclopedias, etc. These techniques allow us to adapt devices for people with disabilities, thus giving them access to all kinds of information.

One of our latest innovations is the “Voysa” player.

This device is designed for blind and visually impaired people, with the help of which they will be able to “read” information resources and books, “watch” videos, make calls. A wide range of functions of the adaptively located buttons of the “Voysa” and the components allow people to start using it right after the purchase, thus avoiding a period of getting used to it. The device has an audio interface and it explains each of its actions by voice: turning up the volume, switching programs, changing the source of information, etc. Thanks to the 4G module built into “Voysa”, blind people will be able to use Wikipedia, YouTube, voiced TV and news portals. The Bluetooth module will transmit sound to Bluetooth headphones, headsets, and speaker systems, and send commands to them via voice. “Voysa” is needed for people with disabilities to improve their quality of life and make them full participants in society.



– ***Tell us about your production – what is it like, what is its capacity, how many different types of equipment do you produce?***

– Our production is located in Yekaterinburg. This is where we come up with new equipment and implement our conceived projects. Besides supplying products from the range of our online store dostupnaya-sreda.ru, we fulfill individual orders. We strictly control the quality of all our products and each product we make is thoroughly inspected and tested.

– ***What is the geography of the company's sales?***

– We have 4 offices within the country, the company operates throughout Russia. In the future we are planning to enter the foreign market, but the direction of supplies for import will be determined depending on the political situation in the world.

– ***Does feedback matter to you? A business like this means a lot of dedication, so it must be important for you to know how your devices are bringing people who are deaf and visually impaired back to a full life?***

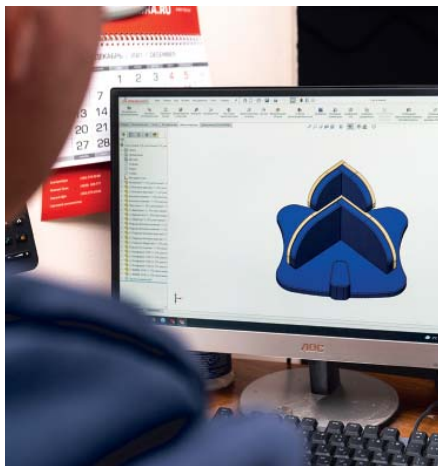
– There is no doubt that it is important for us to know that we are directly involved in improving a person's life! We regularly receive letters of appreciation and positive feedback from our customers. We have no doubt that the quality of the devices we produce will remain high, because our team has a special focus group that monitors the feedback from our direct users and transmits the wishes to the development department.

– ***There is always a person standing behind the technology. Who develops your smart devices? Tell us about your engineers and programmers.***

– Our engineers and developers are constantly in contact with end users. Potential users of our devices understand better which functions are needed in the device and which should be excluded. And we take into account their comments and suggestions to make the devices as convenient to use as possible. On the basis of the collected data, it becomes clear to our developers how to make the equipment the way that a person can use it without any problems. For example, the interface should be designed to be intuitive, the wires in the devices should be replaced with an "aerial" connection. We also use recognition technologies based on neural networks.

We plan to hire visually impaired people in the technical support department for consulting our clients. After all, it's easier for a visually impaired person to explain to another user the specifics of using the device. We know a lot of talented blind people who are confident with technologies. We offered them a job in the field of user consulting.

– ***Your company takes part in the implementation of the government***



program "Dostupnaya Sreda" ("Accessible Environment") and provides a comprehensive equipment of facilities. What does this project consist of?

– The "Dostupnaya Sreda" program has been implemented in Russia since 2011. Of course, we are actively involved in it: we comprehensively adapt institutions and infrastructure facilities, select equipment and design remedial education classrooms, develop and manufacture devices using the latest technology and according to personal requirements. We also install all equipment on a turnkey basis. Our company has experienced

specialists who perform their work according to SNiPs and GOSTs. Our projects include large complexes and important spaces for the disabled: airports, parks, public gardens, boarding schools, medical, cultural and educational institutions, as well as various sports and entertainment facilities.

– ***What other projects have you successfully completed?***

– Among the most recent projects we can mention the following:

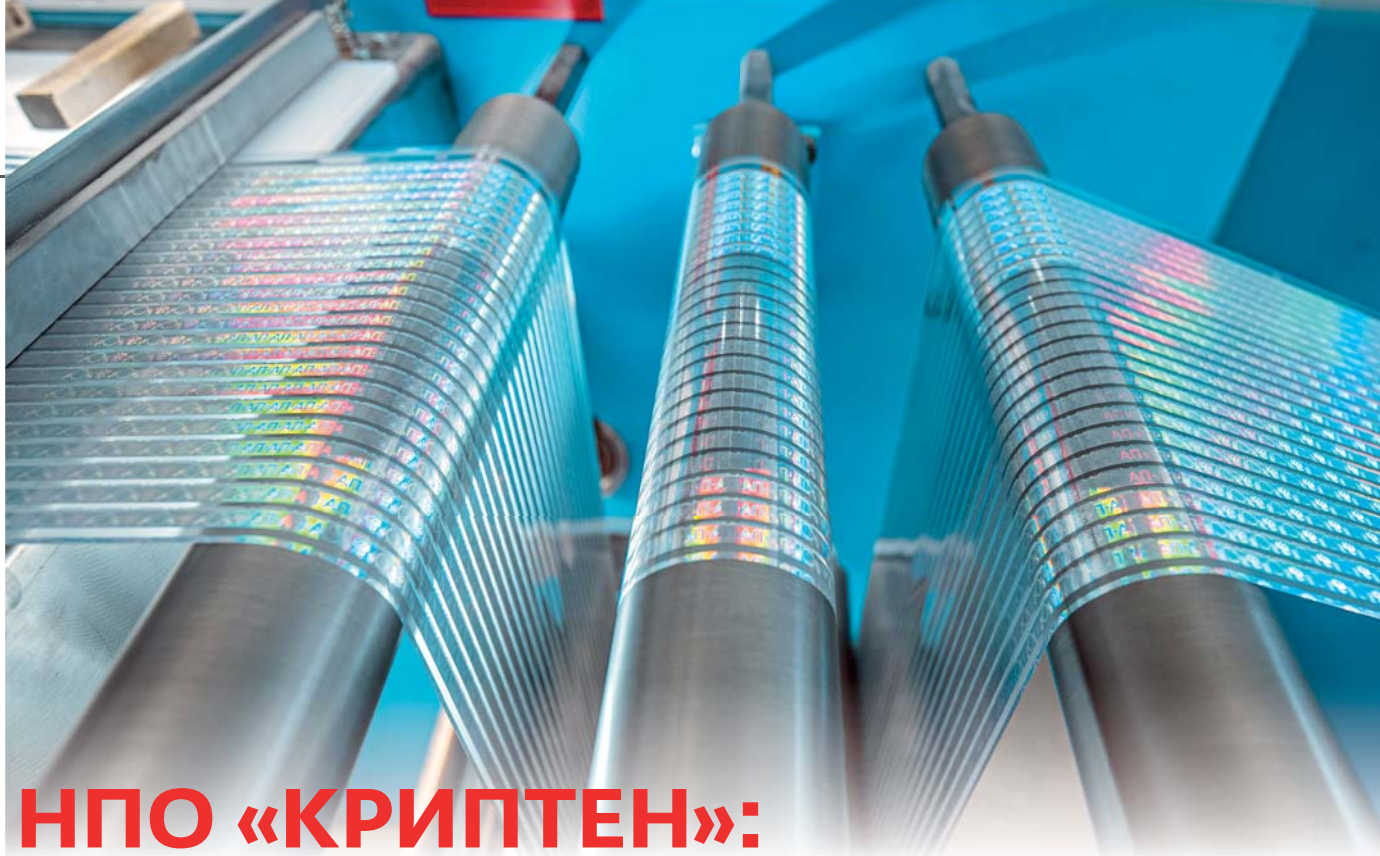
- installation of audio-tactile mnemonic diagrams at Sheremetyevo airport. This device is capable of transmitting information about the surrounding space;
- municipal budgetary institution "Sports Facilities" received the necessary equipment as part of the "Dostupnaya Sreda" program for the convenience of people with disabilities attending the institution;
- gymnasium № 4 of Makhachkala received modern equipment for the harmonious development of children with disabilities;
- occupational therapists in major rehabilitation centers of Russia use our mechanotherapy tables, noting their significance and high quality of execution.

– ***Tell us about the short-term and long-term plans of KRUST.***

– We take part in large and trade fairs. We are present at the sites of Zdravookhraneniye, Rehab, ZOZH, Nanotech, and many others. We receive a lot of positive feedback, because we really do create and offer unique and very necessary equipment that makes people's lives easier. Our company plans to expand its production and participate in organization of accessible environment as much as possible. We are sure that the comfort and accessibility of facilities and infrastructure throughout our country will allow people with disabilities to feel like full members of society.

Prepared by Elvina Aptreeva





НПО «КРИПТЕН»:

«Современная защита изделий – это целый комплекс инновационных решений!»

В век распространения информационных технологий и научно-технического прогресса компаниям часто приходится сталкиваться с вопросом защиты своего продукта. В такой защите могут нуждаться не только банкноты, документы и определённые виды продукции, но и бренды. Современная защита изделий – это не просто сургучная пломба, а целый комплекс инновационных решений!

АО «Научно-производственное объединение «КРИПТЕН» (АО «НПО «КРИПТЕН») – предприятие по производству оптических защитных элементов для полиграфических изделий, маркирования товаров, сопроводительной документации с возможностью визуального и инструментального контроля их подлинности.

НПО «КРИПТЕН» специализируется на разработке и производстве голографических оптических защитных элементов всех типов:

- самоклеящихся защитных голограмм и голографической фольги для горячего тиснения;
- голографических ламинатов холодной, горячей припрессовки и голографических оверлеев;
- защитных нитей – прямых и фигурных, многослойных, ныряющих, включающих различные комбинации визуальных и машиночитаемых признаков.

НПО «КРИПТЕН» ведёт инновационную деятельность, является правообладателем ряда евразийских патентов на изобретения, которые применяются при изготовлении продукции. Имеет лицензию Федеральной службы по техническому и экспортному контролю России № 521 на проведение работ в области защиты информации.

ИННОВАЦИИ

- Фотополимерные голограммы 3D-Gram®;
- голограмма с технологией дополненной реальности;
- двухсторонние голограммы HoloTWINS®;
- технология Smart-HIT®;
- технология JoStick® для пластиковых карт;
- технология BiMetal;
- двухсторонняя защитная лента HoloTWINS®;
- защитная лента 3D-Gram®;
- защитный патч 3D-GRAM® CONTRUST.

Компания развивает перспективные оптические технологии, предлагает новые решения для защиты продукции от подделки. Внедряет собственные разработки, подтверждённые международными патентами.

ФОТОПОЛИМЕРНЫЕ ГОЛОГРАММЫ 3D-GRAM®

Фотополимерные голограммы технологии 3D-Gram® создают новые визуальные эффекты, которые отличаются от знакомых эффектов радужных голограмм. Фотополимер воспроизводит изображения ярких, насыщенных цветов. При этом цвет голограммы остаётся стабильным в широком угле обзора, защитный оверлей 3D-Gram® для ID-карт.

ТЕХНОЛОГИЯ

Для создания защитных фотополимерных голограмм требуются специальные материалы и технологии, чтобы сохранить яркие цвета и стабильные визуальные эффекты голограммы в процессе производства защитного элемента и нанесения его на банкноту или ID-карту. В голограммах 3D-Gram® используется ультратонкий фотополимер компании Covestro, мирового лидера в производстве полимерных материалов.

Подробно о технологических задачах при разработке элементов 3D-Gram®, которые решали специалисты НПО «КРИПТЕН» совместно с Covestro, мы рассказываем в кейсе на сайте наших партнёров.

ЗАЩИТНЫЕ ЭФФЕКТЫ

Голограмма формируется в толще полимера и записывается с реального объекта. Поэтому изображения выглядят очень объёмно и реалистично.

Фотополимерные элементы изготавливаются на прозрачном носителе. Это обеспечивает видимость изображения под защитным признаком.

Технология 3D-Gram® передаёт на элементе разные оптические эффекты: эффект истинного параллакса, флип-флоп эффект цвета и изображений, эффекты

плавающих бликов, микролинзы с эффектом выпуклости, микротексты. Знакомые голографические эффекты становятся более выраженными при постоянном цвете изображения.

Голограммы 3D-Gram® доступны в красном, зелёном, синем цвете и их комбинациях.

ПРИМЕНЕНИЕ

Технология 3D-Gram® реализована в виде фотополимерной ленты для банкнот, фотополимерной голографической вставки, ламината и инлея для пластиковых ID-документов.

Защитный патч 3D-GRAM® CONTRUST стал обладателем премии Excellence in Holography Awards 2021, победив в номинации «Инновационная голографическая технология». Премия проводится ежегодно Международной ассоциацией производителей голограмм (IHMA). В рамках этой премии отмечаются инновационные или коммерчески успешные голографические продукты и технологии мировой индустрии, которые появились за прошедший год.

Победа в 2020 году в номинации «Инновационная голографическая технология» – первая награда «КРИПТЕН» за технологию 3D-Gram®. Напомним, что на премии Excellence in Holography Awards 2020 комбинированная фотополимерная лента 3D-GRAM-C® для демобанкноты «Антарктида 200 3D» была признана лучшей в номинации People's Choice.

GRAM® CONTRUST – новейший защитный признак серии фотополимерных голограмм 3D-Gram®. При повороте элемента на 180° изменяется цвет изображения. То, что было выполнено в красном цвете, становится зелёным, а зелёное меняет цвет на красный. Такая динамика и контраст цветов создают защитный признак с простой идентификацией подлинности. Эксперты высоко оценили эти особенности защитного патча 3D-GRAM® CONTRUST, который представлен на демонстрационной банкноте 100/500 Nobelists, выпущенной в октябре 2021 года. Фотополимерный патч подходит для применения на бумажных и полимерных банкнотах, а также для защиты ID-документов.

Церемония награждения победителей этого года прошла в онлайн-формате в рамках конференции The Holography Conference 2021. Список призёров премии Excellence in Holography Awards 2021 можно найти на сайте IHMA.

Защита банкнот и документов специальными знаками – привычное для обывателей явление. Однако специалисты АО «НПО «КРИПТЕН» разработали и внедрили технологию Smart-HIT®, чьей задачей является защита бренда. В чём её уникальность?



«Smart-HIT® – это защитный признак, который определяется при помощи плёнки-поляризатора или экрана обычного смартфона и позволяет найти новые качества в том изображении, что расположено на защищаемом продукте, – пояснил генеральный директор компании Александр Лисовский. – Подобными технологиями не обладают другие предприятия. Эта технология у нас запатентована. Мы являемся эксклюзивным поставщиком данного признака. Он может быть проявлен совершенно разнообразными способами: может появляться или статистическая, или – с помощью смартфона – динамическая картинка. Мы можем создавать посредством этого защитного признака и так называемые эпизоды дополненной реальности. Визуализация доступна с помощью смартфона. Но опять же: мы можем делать это при помощи поляризованного объекта, через который будем наблюдать наше изделие».

Свои комментарии о сегодняшнем дне компании нам дал генеральный директор АО «НПО «КРИПТЕН» Александр Лисовский.

– Александр Львович, НПО «КРИПТЕН» в рамках стратегии развития планировало в 2021 году масштабное расширение производственных и технологических возможностей компании. Какие ожидания вы вкладывали в этот процесс? Что планировали изменить в работе компании? Насколько оправдались ваши ожидания? Что изменилось?

– В 2021 году мы поставили дополнительное оборудование – два эмбоссера, которые существенно расширили наши технологические возможности по объёму выпускаемой продукции. Наша работа, связанная с улучшением качества продукции, привела к тому, что у нас появились дополнительные мощности, мы начали активный поиск новых заказов в области





защиты брендов, а не только защиты специальной полиграфии. Хотя не стоит снимать со счетов наши перспективные идеи по развитию производства, связанные с выпуском устройства для дневного освещения производственных помещений, а также, возможно, расширение производства, связанное с ранее несвойственными нам продуктами, такими как липкие коврики и другие изделия широкого потребления. Во многом, конечно, в наши планы вторглась пандемия. Например, она помешала нам ознакомиться с разработками непосредственного производителя, находящегося за границей. Предполагалось, что после командировок мы могли бы активно включиться в производство этих изделий.

– НПО «КРИПТЕН» – активный участник как российских, так и международных научных конференций. В каких из планируемых к проведению в 2022 году мероприятий участие является для вас наиболее важным? Почему?

– С точки зрения специализации наиболее интересной является конференция в ОМНИ по защищённой полиграфии, на ней собираются основные производители, основные наши конкуренты. Именно там мы определяем уровень сегодняшнего развития защищённой полиграфии.

– Защитный патч 3D-GRAM® CONTRUST стал обладателем премии Excellence in Holography Awards 2021, победив в номинации «Инновационная голографическая технология». Что значит для вас эта победа?

– Прежде всего, она значит для нас признание всем профессиональным сообществом голографистов серьёзной научной и прикладной работы, которая ведётся АО НПО «КРИПТЕН» на протяжении многих лет. Эта награда – заслуженное признание нашего творческого потенциала, который реализуется в наших изделиях.

– Какие проблемы в вашем секторе бизнеса вы считаете основными? Почему?

– То, что объём защищённой полиграфии в мире постепенно сокращается, документооборот переходит «в цифру».

– Достаточно ли внимания вы уделяете партнёрам, от которых зависит успех вашей компании?

– Что касается наших партнёров, поставщиков, заказчиков, а также работников компании и города, в котором она расположена, мы всем стараемся уделять должное внимание, быть для всех наиболее удобным и приятным партнёром.

– Что вы делаете, чтобы защитить ваш бизнес от посягательств конкурентов?

– Наш бизнес достаточно узкопрофильный, и здесь мы в основном стараемся сохранить наших заказчиков благодаря высокому качеству и высокой технологичности изделий.

– Правильные ли люди у вас «на борту»?

– Безусловно, правильные, поэтому текучесть кадров у нас одна из наименьших среди предприятий Дубны.

– За что вы готовы постоять?

– Мы выступаем, прежде всего, за то, чтобы у нас была единая, цельная команда, которая была бы ориентирована

на получение конечного результата, и против всех менталистических наклонностей, которые встречаются везде, кроме нашей команды.

– Какое убеждение вы хотели бы внедрить в умы ваших клиентов, сотрудников и партнёров?

– Вместе мы можем всё!

– Считаете ли вы себя примером для подражания? Почему?

– Трудно сказать: «Я являюсь примером для подражания», поскольку у каждого человека есть свои недостатки. Но в целом я готов соответствовать тем идеалам, о которых я говорил.

– Как ваши дети относятся к вашей работе?

– Естественно, дети всегда позитивно относятся к работе родителей, потому что для них это нечто таинственное и проникнутое пиететом, но, с другой стороны, надо всегда рассказывать детям о своём деле.

– Какую книгу вы готовы порекомендовать коллегам-руководителям? Почему? Что полезного там можно найти?

– Очень трудно что-либо рекомендовать, потому что, когда вы рекомендуете, думаете, что это будет интересно и полезно людям. Но то, что помогло вам, не обязательно поможет другим: у каждого свои сильные и слабые стороны.

– Успеваете ли вы меняться вместе с окружающим миром?

– Что касается нашей компании, мы, конечно, стремимся следить за всеми изменениями, быть в тренде, быть актуальными и всегда предоставлять нашим заказчикам наиболее интересные и своевременные решения!

Подготовил Сергей Миронов





Krypten Scientific and Production Association:

“Modern product protection is a whole set of innovative solutions!”

In the age of IT proliferation and scientific and technological progress, companies often have to deal with the issue of product protection. Not only banknotes, documents and certain products but also brands may need such protection. Modern product protection is not just a wax seal, but a whole set of innovative solutions!

Joint-Stock Company Scientific-Production Association Krypten is a company manufacturing optical protection elements for polygraphic products, marking of goods, accompanying documents, with the possibility of visual and instrumental control of their authenticity.

Krypten specializes in the development and production of all types of holographic optical protection elements:

- self-adhesive protective holograms and holographic hot stamping foil;
- holographic cold- and hot-pressed laminates and holographic overlays;
- protective threads: straight and shaped, multilayer, diving, including various combinations of visual and machine-readable signs.

Krypten is engaged in innovative activity, is the holder of several Eurasian patents for inventions, which are used in production. The company is licensed by the Federal Service for Technical and Export Control of Russia № 521 to operate in the field of information protection.

INNOVATIONS

- 3D-Gram® Photopolymer holograms;
- Hologram with augmented reality technology;

- HoloTWINs® double-sided holograms;
- Smart-HIT® technology;
- JoStick® technology for plastic cards;
- BiMetal technology;
- HoloTWINs® double-sided security tape;
- 3D-Gram® Security Tape;
- 3D-GRAM® CONTRUST security patch.

3D-GRAM® PHOTOPOLYMER HOLOGRAMS

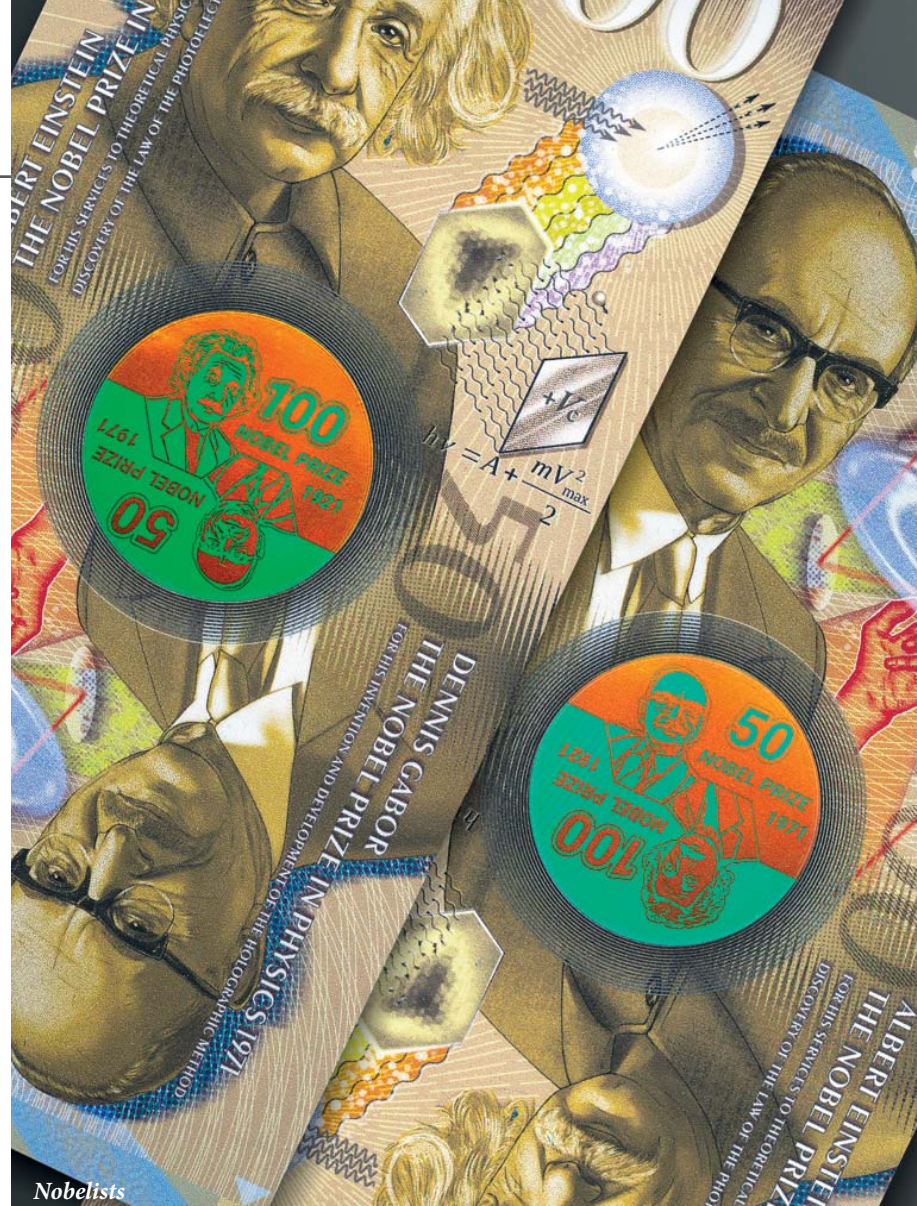
Photopolymer holograms of 3D-Gram® technology create new visual effects, which

are different from familiar effects of rainbow holograms. Photopolymer reproduces images in bright saturated colors. Hologram color remains stable in wide viewing angle, protective overlay 3D-Gram® for ID-cards.

TECHNOLOGY

Creating security photopolymer holograms requires special materials and technologies to preserve bright colors and stable visual effects of the hologram during production of the security element and its application to the banknote or





Nobelists

ID-card. 3D-Gram® holograms use ultra-thin photopolymer from Covestro, the world leader in manufacturing polymeric materials.

Detailed information about technological challenges in the development of 3D-Gram® elements which were solved by Krypten specialists together with Covestro is presented in the case on the web-site of our partners.

PROTECTIVE EFFECTS

Hologram is formed in polymer layer and is recorded from the real object. That is why the images look very volumetric and realistic.

The photopolymer elements are made on a transparent matrix. This ensures that the image is visible under the protective sign. 3D-Gram® technology transmits different optical effects on the element: true parallax effect, flip-flop effect of colors and images, floating glare effects, microlenses with convex effect, microtexts. Familiar holographic effects become more pronounced with a constant color image. 3D-Gram® holograms are available in red, green, blue and their combinations.

APPLICATION

3D-Gram® technology is implemented in the form of photopolymer tape for banknotes, photopolymer holographic insert, laminate and inlay for plastic ID-documents. 3D-GRAM CONTRUST security patch won the Excellence in Holography Awards

2021 award in the Innovative Holographic Technology category. The award is held annually by the International Hologram Manufacturers Association (IHMA). The award recognizes innovative or commercially successful holographic products and technologies from the global industry that have emerged over the past year.

Winning in 2020 in the category "Innovative Holographic Technology" is Krypten's first award for 3D-Gram® technology. Recall that

at the Excellence in Holography Awards 2020, the 3D-GRAM-C® combined photopolymer tape for the Antarctica 200 3D demo banknote was recognized as the best in the People's Choice category. 3D-GRAM CONTRUST is the latest security feature of the 3D-Gram® series of photopolymer holograms. When the element is turned 180°, the color of the image changes. What was made in red becomes green and green changes to red. This dynamic and color contrast creates a security feature with easy identification of authenticity. Experts highly appreciated these features of the 3D-GRAM CONTRUST security patch, which is featured on the 100/500 Nobelists demonstration banknote issued in October 2021. The photopolymer patch is suitable for use on paper and polymer banknotes, as well as for the protection of ID documents.

This year's award ceremony was held online at The Holography Conference 2021. A list of Excellence in Holography Awards 2021 winners can be found on the IHMA website.

Security of banknotes and documents with special signs is a common phenomenon for ordinary people. But Krypten specialists developed and implemented Smart-HIT technology to protect the brand. What is its uniqueness?

"Smart-HIT is a protective feature that is detected with a polarizing membrane or with the screen of an ordinary smartphone and allows you to find new qualities in the image that is located on the protected product," explained Alexander Lisovsky, CEO of the company. "Other companies do not have the same technology. We have this technology patented. We are the exclusive supplier of this feature. It can be manifested in absolutely different ways: a statistical picture or a dynamic picture can appear. We can also create so-called augmented reality episodes with this protective feature. Visualization is available with a smartphone. But again, we can do it with a polarized object through which we will observe our product."





Krypten CEO Alexander Lisovsky gave us his comments about today's company.

– Alexander, Krypten was planning a large-scale expansion of the company's production and technological capabilities in 2021 as part of its development strategy. What expectations did you put into this process? What did you plan to change in the company's work? How well did your expectations come true? What has changed?

– In 2021 we delivered additional equipment – two embossers, which significantly expanded our technological capabilities in terms of the volume of products we produce. Our work to improve product quality has led to the fact that we have additional capacity, and we began to actively seek new orders in the field of brand protection, not only the protection of special printing. Although we should not discount our perspective ideas of production development, connected with production of daylighting devices for production facilities, and also, possibly, expansion of production, connected with products, which were not typical for us before, such as sticky mats and other consumer goods. In many ways, of course, the pandemic has intruded on our plans. For example, it prevented us from familiarizing ourselves with the developments of a direct manufacturer located abroad. It was supposed that after these business trips we could actively get involved in the production of these products.

– Krypten is an active participant of both Russian and international scientific conferences. Which of the events planned to be held in 2022 is the most important for you to participate in? Why?

– In terms of specialization, the most interesting is the OMNI conference on security printing, where the main producers and our main competitors gather. That's where we determine the level of today's security printing industry.

– The 3D-GRAM CONTRUST security patch won the Excellence in Holography Awards 2021 in the Innovative Holographic Technology category. What does this victory mean to you?

– First of all, it means for us the recognition of the entire professional holographic community, serious scientific and applied work that Krypten has been doing for many years. This award is a well-deserved recognition of our creative potential that is realized in our products.

– What do you consider to be the main problems in your business sector? Why?

– The fact that the volume of protected printing in the world is gradually shrinking, the document turnover is going digital.

– Do you pay enough attention to partners, on whom your company's success depends?

– What concerns our partners, suppliers, customers and employees of the company, as well as the city in which it is located, we try to pay due attention to everyone, to be the most convenient and pleasant partner for everyone.

– What do you do to protect your business from competitors?

– Our business is quite narrow, and here we mostly try to keep our customers because of the high quality and high technology products

– Do you have the right people on your staff?

– Absolutely, the right people, so we have one of the lowest staff turnover among Dubna enterprises.

– What are you ready to stand for?

– We stand, first of all, for the fact that we would have a unified whole team that would be focused on getting the final result, and we stand against all the mentalistic tendencies that are found everywhere except in our team.

– What belief would you like to instill in the minds of your clients, employees and partners?

– We can do anything together!

– Do you see yourself as a role model? Why?

– It's hard to say, "I am a role model," because everyone has his or her own shortcomings. But in general, I am willing to live up to the ideals I mentioned.

– How do your children feel about your work?

– Naturally, children always relate positively to their parents' work, because for them it is something mysterious and imbued with piety, but on the other hand, you should always tell your children about your Business.

– What book would you recommend to colleagues in leadership? Why? What useful things can you find there?

– It is very difficult to recommend anything, because when you recommend it, you think it will be interesting and useful to people. But what helped you won't necessarily help others either: everyone has their own strengths and weaknesses.

– Can you change with the world around you?

– As for our company – we certainly strive to monitor all changes, be on-trend, relevant, and always provide our customers with the most interesting and timely solutions!

**Prepared
by Sergey Mironov**





Темой ведения внешнеторговых отношений человечество интересовалось с незапамятных времён. Однако с развитием цивилизации ведение внешнеэкономической деятельности (ВЭД) становилось теснее взаимосвязано с определёнными алгоритмами действий и рисками. На сегодняшний день предприниматели всё чаще задаются вопросом о том, как правильно вести ВЭД, чтобы получать выгоду и преимущества от подобной деятельности. Компания IMKONEX имеет колоссальный опыт в осуществлении внешнеторговых поставок товаров с зарубежными странами и зарекомендовала себя как надёжный ВЭД-партнёр, помогающий справляться с любыми сложностями в вопросах экспорта и импорта товаров и услуг.

IMKONEX:

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ – НЕ ПОМЕХА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЭД-АГЕНТА



«Наша компания более 13 лет успешно помогает вести внешнеэкономическую деятельность российским предпринимателям. За спиной мы имеем опыт работы со странами СНГ, Европой, Африкой, Азией, Северной и Южной Америкой. Мы занимаемся комплексной организацией внешнеэкономической деятельности на предприятиях. Комплекс услуг подразумевает работу по множеству направлений: ведение переговоров, подготовку и заключение внешнеторговых контрактов, логистику, продвижение продукции на зарубежных рынках при экспорте, таможенные операции, сертификацию, получение разрешительной документации на товары двойного применения, возмещение экспортного НДС и многое другое, непосредственно связанное с ведением внешнеэкономической деятельности.

В рамках импорта мы осуществляем комплексный подход к каждому клиенту, помогаем российским предприятиям найти необходимого поставщика за рубежом, проработать логистические маршруты, провести переговоры, заключить внешнеторговые контракты по всем нормам международного права, застраховать товар, провести сертификацию и таможенную очистку, доставить товар до склада покупателя.

Мы работаем только в правовом поле, заключаем договор постав-

ки, клиент производит оплату по расчётному счёту, а в нашей ответственности – оплата всех пошлин и сборов. IMKONEX гарантирует качество оказываемых услуг. Мы всегда готовы предоставить таможенную декларацию, которая подтверждает отсутствие каких-либо «серых» схем. При данном виде сотрудничества покупатель полностью защищён от конфискации товара. С такой проблемой часто сталкиваются компании, заказывающие товары с использованием «серых» схем. Все перевозимые нами грузы застрахованы в надёжной страховой компании. Мы являемся официальным партнёром страховой группы «Спасские ворота».

Наша задача состоит в том, чтобы не просто консультировать по данным вопросам, а брать на себя полную ответственность за выполнение таких операций. Необходимо понимать, что сотрудники IMKONEX работают с каждым клиентом под ключ, ведь единого решения при осуществлении таможенных процедур экспорта и импорта товаров не существует. Каждый товар имеет свои специфические особенности, характеристики, область применения, таможенные регламенты и ограничительные меры.

Мы работаем с компаниями разного уровня, начиная от крупных игроков рынка и заканчивая небольшими. Нами наработаны компетенции

по экспорту и импорту товаров самых разных категорий: древесина, продукты питания, химическая продукция, бытовое и промышленное оборудование, строительная техника и материалы, металлопрокат и многое другое. Мы знаем тонкости в каждой категории», – рассказывает генеральный директор компании IMKONEX Андрей Дженис.

Сложности ВЭД сегодня, безусловно, связаны с санкционным давлением, ограничительными мерами и геополитической обстановкой. В такой непростой ситуации многим предпринимателям пришлось перестраиваться под новые экономические реалии, нередко сопряжённые с убытками, сложностями, поиском новых решений.

«Конечно, изменения рынка коснулись всех, но что касается Евросоюза и других стран, поддерживающих введение экономических санкций, то тут всё неоднозначно. Сами компании, может, и хотели бы продолжить сотрудничество, но, к сожалению, они испытывают давление и запреты со стороны своей экономической системы. Есть компании, у которых продукция не попадает под запрет экспорта в Россию, но по своим личным убеждениям они отказываются поставлять продукцию.

Нам и нашим клиентам приходится сталкиваться с разными проблемами: отказы исполнения договоров поставок, технического и гарантийного обслуживания и даже отказы в возврате ранее уплаченных средств со стороны предприятий стран Евросоюза и ряда других государств. Например, для производства сыра необходим хлористый кальций. У нас есть российские предприятия, которые работали десятилетиями, закупая и используя хлористый кальций чешского производства. Они настроили свои производственные процессы для работы именно с этим сырьём, получили необхо-



димые заключения, а теперь вынуждены перестраивать производство и искать новых поставщиков с подходящим сырьём.

Таких компаний с разными товарами очень много. Мы помогаем им найти новых поставщиков, настраиваем логистические маршруты и осуществляем поставки в Россию.

Произошло изменение направлений из-за введения экономических санкций со стороны недружественных государств. Большинство компаний Евросоюза, Америки, Великобритании и ряда других стран перестало осуществлять продажу товаров в России. Нам приходится искать новых партнёров, перестраивать логистические цепочки, находить аналоги ранее поставляе-

мых Западом товаров. Сотрудничество с другими странами сместилось в большей мере в сторону Азии. Сейчас мы налаживаем новые связи с фабриками Китая и Индии, есть интересные проекты по работе с Исламской Республикой Иран, также взаимодействуем с турецкими компаниями, и пока в этом направлении не наблюдается каких-либо серьёзных сложностей, связанных с отключением системы SWIFT или введением санкций.

Могу сказать, опираясь на данные нашей компании: в марте и апреле этого года произошло ощутимое снижение поставок товаров на экспорт. В большей степени реализовывались импортные заказы, что было связано со стремительным ростом иностранной валюты. Предприятия закупали товары впрок. Затем рубль начал укрепляться, произошло снижение закупок продукции странами ЕАЭС и СНГ. Для них был невыгоден курс рубля, и они ждали, что рубль вернётся на позиции начала февраля 2022 года.

На данный момент ситуация стабилизировалась, хотя курс не вернулся на прежние позиции. Экспорт товаров из России всё ещё очень востребован в странах СНГ и ближнего зарубежья, и думаю, что в ближайшее время глобальных изменений в этом направлении не произойдёт. Хотя есть некоторые затруднительные моменты, связанные с разрешительным порядком вывоза отдельных видов продукции, но ситуация заметно меняется: появляются сервисы электронной подачи документации, всё налаживается. Если рассматривать экспорт России более глобально, наша страна – крупнейший экспортёр газа, нефти, удобрений, металла и многих других важнейших продуктов. Нам есть что предложить мировому сообществу!»

Подготовила Виктория Лукьянова

IMKONEX:

NEW CHALLENGES ARE NOT AN OBSTACLE FOR A PROFESSIONAL FEA AGENT

Humankind has been interested in the subject of foreign trade relations from time immemorial. However, with the development of civilization, the management of foreign economic activities (FEA) has become more interconnected with certain algorithms of actions and risks. Today, entrepreneurs often wonder how to properly handle FEA in order to obtain benefits and advantages from such activities.

The IMKONEX company has enormous experience in carrying out foreign trade deliveries of goods and has established itself as a reliable foreign trade partner that helps to cope with any difficulties in matters of export and import of goods and services.



“Our company has been successfully helping Russian entrepreneurs to manage foreign economic activities for more than 13 years. We have experience of working with the CIS countries, Europe, Africa, Asia, and North and South America. We are dealing with the complex organization of foreign economic activity in enterprises. The range of services means work in many areas: negotiating, drafting and establishing foreign trade contracts, logistics, promotion of products in foreign markets in case of export, customs operations, certification, obtaining permits for dual-use goods, export VAT refund and many other things directly related to foreign economic activity.

As a part of importing, we provide a comprehensive approach to each client, help Russian companies to find the right supplier abroad, develop logistic routes, negotiate, conclude foreign trade contracts according to all norms of international law, insure the goods, carry out certification and customs clearance, deliver the goods to the buyer’s warehouse.

We work only in the legal field, we conclude a supply contract, the customer makes a payment via a settlement account, and it’s our responsibility to pay all the duties and fees. IMKONEX guarantees the quality of its services. We are always ready to provide a customs declaration, which confirms the

absence of any “gray schemes”. All the goods that we transport are insured by a reliable insurance company. We are official partners of the Spasskiye Vorota Insurance Group.

Our task is not just to advise on these matters, but to take full responsibility for the execution of such operations. It is necessary to understand that IMKONEX employees work with each client on a turnkey basis, because there is no single solution for customs procedures for export and import of goods. Each product has its own specific features, characteristics, scope, customs regulation and restrictive measures.

We work with companies of different levels, from big market players to small ones. We have developed competences in exporting and importing goods of various categories: timber, foodstuffs, chemical products, household and industrial equipment, construction equipment and materials, rolled metal products and much more. We know the subtleties in each category,” says IMKONEX CEO Andrey Janis.

The difficulties of FEA today are definitely related to sanctions pressure, restrictive measures, and the geopolitical environment. In such a challenging situation, many entrepreneurs had to readjust to the new economic realities, which often result in losses, difficulties, and a search for new solutions.

“Of course, market changes have affected everyone, but as for the European Union and



other countries that support the imposition of economic sanctions, it is not clear-cut. The companies themselves might want to continue cooperating, but unfortunately they are under pressure and bans imposed by their economic system. There are also companies which products do not fall under the ban of exports to Russia, but due to their personal beliefs, they refuse to supply products.

We, as well as our clients, are faced with various problems: refusals to perform supply contracts, maintenance and warranty services, and even refusals to refund previously paid money by some enterprises in the European Union and several other countries. For example, we need calcium chloride for cheese production. We have Russian enterprises that have been buying and using calcium chloride made in the Czech Republic for decades. They set up their production processes for working with this particular raw material, got the necessary approvals, and now they are forced to rearrange their production and look for new suppliers with the suitable raw material.

There are a lot of such companies with all kinds of products. We help them to find new suppliers, set up logistic routes and carry out deliveries to Russia.

There has been a change of



direction due to the imposition of economic sanctions by the unfriendly countries. Most companies from the European Union, the US, Great Britain and a number of other countries have stopped selling goods in Russia. We have to look for new partners, rearrange logistics chains, find analogues of goods previously supplied by the West. The cooperation with other countries has shifted more towards Asia. We are now establishing new connections with factories in China and India, there are interesting projects in work with the Islamic Republic of Iran, we are also cooperating with Turkish companies, and so far there have been no serious difficulties related to the shutdown of the SWIFT system or the imposition of sanctions in this direction.

According to our company's data, in March and April of this year there was a noticeable decrease in export deliveries. Import orders were implemented to a greater extent, which was caused by the rapid growth of foreign currency. Enterprises were buying goods in advance. Then the ruble began to strengthen and there was a reduction in the purchases of products by the EAEU and CIS countries. The ruble exchange rate was unprofitable for them, and they were waiting for the ruble to get back to the positions of the beginning of February 2022.

At the moment the situation has stabilized, even though the exchange rate has not returned to its previous position. The export of goods from Russia is still very much in demand in the CIS and neighboring countries, and I think that in the near future there will be no global changes in this direction. Although there are some difficulties related to the licensing procedure for the export of certain types of products, the situation is visibly changing: electronic document submission services are appearing and things are getting better overall. If we look at Russia's exports in a more global perspective, our country is the largest exporter of gas, oil, fertilizers, metal and many other important products. We have a lot to offer to the global community!"

Prepared by Victoria Lukyanova



Ольга Селезнева,

РАСТО:

«Нас вынуждают взять образование в свои руки»

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



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

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

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

– Есть ли выход из сложившейся ситуации?

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

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

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

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

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

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

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

– Неужели в колледжах не заинтересованы в развитии такого партнёрства?

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

нивает успешность выполненной работы.

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

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

– Значит, надежды на государственную систему образования нет?

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

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

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

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

– Как и когда вы начнёте создавать новую образовательную систему?

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

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

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

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

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

– Можете рассказать подробнее про этот учебный центр?

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

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

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

– А кто будет преподавать в новом образовательном центре?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Материал подготовил Иван Лапырин



Olga Selezneva, RASTO:

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

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



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

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

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

– Is there a way out of this situation?

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

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

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

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

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

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

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

– Are colleges not interested in developing such partnerships?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

– **Can you tell us more about this training center?**

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

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

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

– **And who will teach in the new training center?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Prepared by Ivan Lapyrin





ТУРБИНЫ ИЗБАВЛЯЮТСЯ ОТ ЗАВИСИМОСТИ

Из-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 схему 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.

Александра Убоженко





TURBINES

ARE GETTING RID OF DEPENDENCY

Due 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.

Aleksandra Ubozhenko



АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО
БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



RUSSIA
TURKEY

DIALOG

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@b-d-m.ru



YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**
sales@piodin.ru

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва
улица Тверская, дом 16, строение 1
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург
улица Шейнкмана, дом 121
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)