





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

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

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

Редакционный совет:

Елена Мякотникова, Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера: Елена Александрова,

Екатерина Золотарёва

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов Корреспонденты: Эльвина Аптреева, Микаил Алиев, Екатерина Золотарёва, Сергей Миронов

Перевод: Лилиана Альтапова

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова,

Анастасия Куценко, Алёна Ремизова,

Анна Шехматова, Араксия Киракосян

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 om 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 35/198 ноябрь 2022. Дата выхода в свет: 23.11.2022.

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. Electrozavodskaya, 20, building 3. Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media. Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

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 Nº 35/198 November 2022.

Date of issue: 23.11.2022.

Edition: 30000 copies. Open price.

«МЫ ДЛЯ ВСЕХ»:

ПРЕЗИДЕНТ ТПП ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ НАТАЛЬЯ РОГОЦКАЯ – О ПОДДЕРЖКЕ БИЗНЕСА

ОБЛАСТЬ НАДЁЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:

КОРОТКО О КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

«ВИННЕР»:

КАЧЕСТВО ВО ВСЁМ

ЭКОПАКСНАБ:

16

ВСТРЕЧАЮТ ПО УПАКОВКЕ

«ЗАВОД ЛИТ»:

«МЫ МОЖЕМ ВСЁ!»

АНТОН ГЛУШКОВ, НОСТРОЙ:

«СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВА К РАБОТЕ В СООТВЕТСТВИИ С «ЗЕЛЁНЫМИ» ТРЕБОВАНИЯМИ»

ОЛЬГА ЗАСЕЕВА, CLOVERMED, –

ПЕРВЫЙ В РОССИИ ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

ИВАН MATBEEB, «ИНГОССТРАХ»:

«ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЗАБОТА – КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПРИНЦИПЫ ESG СПОСОБСТВУЮТ РАЗВИТИЮ КОМПАНИЙ?»

«A3OT»: СТАБИЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ТАТЬЯНА ЗОЗУЛЯ, КАРЕЛЬСКАЯ ГРАНИТНАЯ КОМПАНИЯ:

«ХОЗЯЙКИ ГРАНИТНОЙ ГОРЫ»

КИРИЛЛ ВАВИЛОВ:

«ВАИМІТ – СИСТЕМНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ,

БЕЗОПАСНЫЕ И ДОЛГОВЕЧНЫЕ»

ДМИТРИЙ ЧИЖОВ:

«МЕТОРLАХ ПРЕВРАЩАЕТ В МЕТАЛЛ ВСЁ, К ЧЕМУ ПРИКАСАЕТСЯ»

АРМЕН МУРАДЯН:

«EVA MARANNI – УСТОЙЧИВЫЙ БИЗНЕС ВСЕРОССИЙСКОГО ФОРМАТА»





«МЫ ДЛЯ ВСЕХ»

Президент ЯрТПП Наталья Рогоцкая о поддержке бизнеса

оюз «Торгово-промышленная палата Ярославской области» в 2022 году отмечает свой 30-летний юбилей. ЯрТПП создана в целях содействия развитию экономики Ярославской области и входит в систему торгово-промышленных палат России. Президент Ярославской ТПП Наталья Рогоцкая рассказала о важности кооперации, поддержке бизнеса и отношениях с властью.

- Наталья Викторовна, главная цель деятельности ЯрТПП представление и защита интересов своих членов и развитие предпринимательства. Сколько организаций-участников насчитывает палата на сегодняшний день? Помогает ли ЯрТПП организациям, которые формально не входят в союз?
- Вопрос о том, что ТПП это только про членов палаты, никогда не ставился, не ставится и никогда не будет ставиться, потому что мы являемся организацией, объединяющей бизнес и представляющей интересы бизнеса. А членство это такая организационная форма сосуществования с предприятиями. На самом деле, безусловно, мы представляем и защищаем интересы всех без исключения. Мы для всех. А члены палаты, которых сейчас 520 организаций, наш актив, на который мы опираемся. Им же мы отдаём приоритет в оказании каких-либо услуг.
- Какие на сегодня глобальные стратегические задачи стоят перед палатой? В каких направлениях вы, как президент Ярославской ТПП, видите её рост и развитие?
- В первую очередь это кооперация. Этой работой мы занимаемся практически всё время существования палаты, и она до сих пор является нашим главным приоритетом. И мы будем только усиливать эту работу и во внутриобластном, и в межрегиональном направлении, потому что предприятия иногда сами не знают, что происходит на соседней улице. Вот вам реальный пример: продукция, произведённая в Тутаеве, была завезена в Яро-

славскую область через Китай. Вот такой круговорот товаров у нас произошёл. В этом году мы провели три биржи субконтрактов – это прямые подготовленные переговоры между предприятиями-заказчиками и поставщиками: две из них в Москве на полях крупнейших специализированных выставок «Металлообработка-2022» и «Агросалон-2022» и одну в Ярославле в рамках Дня промышленности Ярославской области.

Второе – это ESG-повестка. Даже несмотря на сложную экономическую ситуацию, она от нас никуда не уходит. Большинство предприятий не то что рано или поздно, а очень скоро с ней столкнётся.

Третье направление, которое нам интересно и которое мы будем развивать и поддерживать, – это внутренний туризм и его развитие в Ярославской области. Например, у нас уже несколько лет успешно работает программа ЗСКГ (Золотой Стандарт Культуры Гостеприимства), которую мы поддерживаем и развиваем на территории всего ЦФО.

Ещё одно стратегическое направление – развитие наших компетенций в экспертной деятельности, потому что обоснованно считаем, что торгово-промышленная палата – одна из сильнейших экспертных организаций не только за счёт опыта и наличия квалифицированных специалистов, но и за счёт того имиджа и деловой репутации, которые сложились для большинства государственных и судебных органов в плане реагирования на экспертные заключения, подготовленные нами.

– Какие у вас отношения с региональным правительством, удаётся ли

найти общий язык в решении спорных вопросов, чувствуете ли поддержку и понимание в их решении?

– За все 30 лет своего существования Ярославская торгово-промышленная палата была основной диалоговой площадкой бизнеса и власти. И это та системная работа, которую мы ведём постоянно.

У нас прекрасно выстроены отношения с правительством Ярославской области. И для меня важно, что власть воспринимает торгово-промышленную палату как равноправный, эффективный и работающий инструмент в связке «власть – бизнес». Да, не все наши предложения принимаются. Да, всегда есть над чем работать. Но это вполне нормальный и понятный рабочий процесс.

Совсем недавно на нашей площадке мы провели бизнес-завтрак, на который были приглашены глава Ярославской области Михаил Евраев и представители бизнеса. Это был достаточно открытый и прямой диалог, который оставил очень позитивный отзыв всех участников. Такие встречи промышленников и руководства области будут проходить регулярно.

Для нас очень важно не просто сформулировать позицию бизнеса и донести её до власти, а сформулировать позицию, разработать предложения и механизмы её решения и только после этого донести и, самое главное, решить, потом подвести итоги. Я считаю, что любое предложение должно быть договороспособно и обсуждаемо.

– Говоря о связке «власть – бизнес», как вы считаете, достаточно ли существующих мер поддержки, оказыва-

емых региональному бизнесу? Согласны ли вы с их форматом, требуется ли что-то доработать?

– На мой взгляд, бизнесу, а в особенности малым и средним предприятиям, иногда сложно самостоятельно разобраться в этом клубке и сборнике поддержек. Отсюда рождаются путаница и, как следствие, непонимание и неприятие этих мер, которых на самом деле действительно много. Какие-то предприятия, напротив, и рады бы разобраться, но опасаются бюрократии и бумажной волокиты, хотя это далеко не так. Были случаи, когда к нам приходили и жаловались, а на поверку оказывалось, что предприятие даже не постаралось разобраться самостоятельно. А здесь надо просто брать и делать. Да, на то, чтобы разобраться, понадобится время. Но организациям также необходимо понимать ответственность: это государственные деньги, а они просто так не раздаются.

– А какие отрасли вы считаете наиболее пострадавшими в современных условиях?

– У нас заметно пострадали обрабатывающие производства и экспортно ориентированные предприятия. Да, разрушилась вся логистика поставок, но мы видим, как предприятия работают над её замещением, и будем вместе работать над её скорейшим восстановлением.

– Если говорить об импортозамещении, с какими вопросами к вам приходит бизнес? Как удаётся их решить?

– Здесь мы опять возвращаемся к вопросу всё той же кооперации, о которой говорили ранее. При этом важными становятся не только сама продукция и её наличие, но и наука, используемые технологии. Потому что, чтобы что-то импортозаместить, необходимо на предприятии провести реинжиниринг, а без науки и технологий здесь никак. Вместе с этим я вижу появление двух крайностей. Одна позиция – глобально импортозаместить всё, что в принципе невозможно. Вторая –



переориентироваться только на Китай, что опасно даже не с политической, а с экономической точки зрения. На мой взгляд, в этом вопросе всё же необходимо уравновесить обе позиции, чтобы минимизировать риски.

– Ярким примером кооперации стала «Ярмарка контактов». Почему она проходит только раз в два года?

– «Ярмарка контактов» – это многоотраслевая межрегиональная выставка, которую мы впервые провели в 2019 году. И главные эмоции мы испытали от того, с каким энтузиазмом были восприняты наша идея и тот смысл, который мы закладывали в саму суть мероприятия: «Я предлагаю – Мне требуется».

Были мысли проводить её ежегодно, но мы выбрали формат биеннале, чтобы не выхолащивать саму идею, не превращать её в дежурное мероприятие. Поэтому вторая выставка прошла в 2021-м, а следующая состоится в 2023 году.

– За счёт чего получается развивать межрегиональные отношения с палатами и бизнесом?

– В текущем году совместно с коллегами мы проводим межрегиональный марафон «ОтВажный бизнес» – это серия из

деловых миссий в шести регионах Центрального федерального округа. Это города Владимир, Кострома, Калуга, Липецк, Орёл и Ярославль. Мы уже побывали в четырёх городах из шести, в октябре состоится бизнес-миссия в Орёл, а в конце ноября – в Ярославль.

– Какого эффекта вы ожидаете от проведения этих мероприятий и в чём планируете его измерять?

– Оценить в рублях или количестве заключённых соглашений, я думаю, невозможно. Эти мероприятия всё-таки больше про установку новых деловых контактов и бизнес-идей, которые могут иметь длинный хвост последствий.

– А как на локальном уровне складываются отношения с коллегами из РСПП, «Деловой России» и «Опоры России»? Вы больше друзья или каждый врозь пытается решить собственные задачи?

– Во время пандемии мы были одним из немногих регионов, где все четыре организации бизнеса выступили с абсолютно единой позицией и едиными предложениями. Не все они были услышаны властью, но всё это было оправданно и понятно. И мы до сих пор в работе «четвёрки» придерживаемся одинаковой позиции, направленной на помощь бизнесу.

– Ожидаете ли вы стабилизации экономический ситуации в скором времени?

– Зная логику развития экономических процессов и наблюдая макроэкономические признаки кризиса, который наступает во всём мире, могу утверждать, что за один год всё просто так не закончится. Поэтому провожать 2022 год и встречать новый, 2023-й будем с рабочим настроением и капелькой оптимизма, иначе зачем заниматься бизнесом?

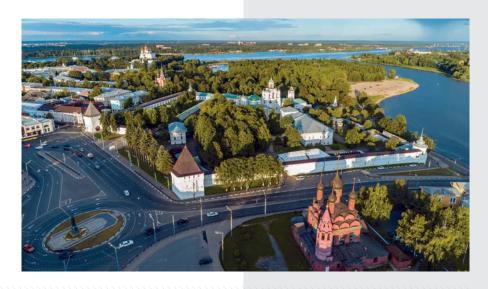


Беседовал Алексей Доскин Источник: «Коммерсантъ Ярославль»

ОБЛАСТЬ

НАДЁЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Коротко о Корпорации развития Ярославской области



Деятельность Корпорации развития Ярославской области (АО «КРЯО») заключается в «упаковке» и дальнейшем сопровождении инвестиционных проектов. Под «упаковкой» проекта понимается подготовка полного набора документов, цифровых и материальных элементов, обосновывающих готовность инвестиционного проекта к вложениям.

Сотрудники Корпорации развития региона формируют инвестиционную идею проекта, производят расчёт финансовой модели, где обосновывают его экономическую эффективность, а также подготавливают презентацию сформированной бизнес-идеи (тизер) для дальнейшего продвижения и поиска финансирования.

«Упакованные» проекты собираются в единый презентационный материал, который в дальнейшем используется для показа потенциальным инвесторам – как внешним, так и региональным.

Кроме того, АО «КРЯО» занимается сопровождением и поддержкой инвесторов. Под этим подразумевается обслуживание потенциальных инвесторов по принципу одного окна, курирование на всех этапах реализации инвестиционных проектов.

Принцип одного окна заключается в следующем:

- подбор площадок (greenfield-площадка, создаваемая с нуля; brownfield-площадка, создаваемая на основе ранее существующих производственных площадей) для реализации инвестиционного проекта на территории Ярославской области;
- консультирование по подготовке и реализации инвестиционных проектов;
- организация взаимодействия инвестора с представителями региональных органов власти;
- выполнение разработки проекта планировки территории, включая схемы размещения площадок новых предприятий, объектов энергетической, инженерной и транспортной инфраструктуры;
- получение всех согласований и разрешений на создание инфраструктуры;
- строительство инфраструктуры (подъездные пути и внутрипарковые дороги, водопровод, канализация);
- помощь в получении технических условий для подключения к инженерным сетям;
- консультационные услуги по сбору исходно-разрешительной документации, проектированию, экспертизе, строительству и эксплуатации зданий и сооружений;
- разработка сводного плана реализации инвестиционного проекта;

• подготовка презентации инвестиционного проекта.

Наши цели:

- привлечение инвесторов для реализации инвестиционных проектов на территории Ярославской области;
- создание и развитие инженерной инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов.

Приоритетные направления деятольности:

- 1. Благоприятный инвестиционный климат Ярославской области обусловлен её выгодным географическим положением: близостью к Москве и относительной близостью к Санкт-Петербургу.
- 2. Пересечение основных осей экономического развития, автомобильных, водных и воздушных путей, магистральных нефте- и газопроводов делает область узловым регионом «северными воротами Москвы».

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Богатейшее историко-культурное наследие делает регион одним из туристических центров России.

Ярославль является столицей национального туристского маршрута «Золотое кольцо России», в состав которого также входят Ростов, Углич и Переславль-Залесский.

В Ярославской области расположено более 5000 памятников истории и культу-

ры и свыше 250 музеев. Из них больше 600 объектов общероссийского и 900 – регионального значения.

В области более 20 театров, из которых шесть – профессиональные.

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

Область входит в число регионов с высоким уровнем социально-экономического развития и качества жизни населения.

Регион обладает высокоразвитой и разноплановой промышленной базой, сбалансированной структурой промышленности, научным и инновационным потенциалом, квалифицированными профессиональными кадрами. В структуре произведённой продукции преобладает доля обрабатывающих производств, среди которых наиболее развитыми отраслями являются машиностроение, нефтехимия, пищевая и лёгкая промышленность.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В 2017 году при широком участии общественности была разработана стратегическая программа развития региона «10 точек роста» – ключевой документ, определяющий вектор развития на ближайшие 10 лет.

Обеспечение открытого и доверительного диалога власти и предпринимателей открывает широкие возможности для создания и развития бизнеса!

Улучшение инвестиционного климата является важнейшей задачей региональной политики. Инвесторам – вне зависимости от организационно-правовых форм и форм собственности – предоставляется режим инвестиционного благоприятствования при реализации ими на территории региона инвестиционных проектов.

Подтверждением того, что Ярославская область – область надёжных инвестиций, является встречный процесс: Ярославский регион уже выбрали для своей деятельности иностранные компании.

- ЗАО «Р-Фарм» www.r-pharm.com
- KOMATSU www.komatsu.yar.ru
- Takeda www.takeda.com.ru
- ООО «Безен Мануфэкчуринг Рус» https://безен.рф/
- Многопрофильная инновационная клиника «НТ-Медицина» www.ymc2003.ru/
- Распределительный центр компании «X5 Ритейл Групп» https://www.x5.ru/ru
- Хуадянь-Тенинская ТЭЦ ht-tpp.ru/
- Центр трансфера фармацевтических технологий им. М. В. Дорогова цтт-ягпу.рф/
- Ярославский завод напитков yzn.su/
- ПАО «Вымпелком»

https://yaroslavl.beeline.ru

- LINDAB www.lindab.com
- TEVA www.tevapharm.com

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Наиболее перспективные инвестиционные площадки для реализации различных инвестиционных инициатив на территории Ярославской области по отдельным районам:

О Индустриальный парк «Новосёлки».

Индустриальный парк «Новосёлки» – наиболее перспективный промышленный узел Ярославской области с точки зрения темпов и потенциала развития.

Расположение: г. Ярославль, Фрунзенский район, ул. Технопарковая

Свободно: 40,07 га Тип площадки: Greenfield

② Индустриальный парк «Тутаев».

Создаваемый индустриальный парк «Тутаев» – одна из перспективных инвестиционных площадок региона. Общая площадь парка – 77,9 га. Расположен на территории моногорода Тутаева Ярославской области.

Расположение: Ярославская область, Тутаевский район, г. Тутаев

Свободно: 7,51 га

Тип площадки: Greenfield

© Инвестиционная площадка «Ростовская».

Инвестиционная площадка «Ростовская» представляет собой земельные участки типа Greenfield общей площадью 200 га, предназначенные для предоставления инвесторам.

Расположение: г. Ростов

Свободно: 200 га

Тип площадки: Greenfield

Ф Инвестиционная площадка на берегу р. Волги (п. Михайловский).

Предлагается к приобретению земельный участок на берегу реки Волги (первая линия) для реализации инвестиционных инициатив в сфере туризма.

Расположение: п. Михайловский, Некрасовский с/о, Ярославский район, Ярославская область

Свободно: 5,5 га

Тип площадки: Greenfield

6 Инвестиционные площадки города Рыбинска.

Управление экономического развития и инвестиций администрации города Рыбинска предлагает к рассмотрению наиболее перспективные инвестиционные площадки для реализации различных инвестиционных инициатив на территории города.

Расположение: г. Рыбинск Ярославской области

Свободно: 252,4 га

Тип площадки: Greenfield

О Инвестиционная площадка «Промышленный парк КОПАЕВО».

Инвестиционная площадка «Промышленный парк КОПАЕВО» расположена на территории городского округа город Рыбинск Ярославской области.

Расположение: г. Рыбинск

Свободно: 166 га

Тип площадки: Greenfield

Инвестиционная промышленная площадка на территории г. п. Ростов Ярославской области.

Частная инвестиционная площадка – различные варианты сотрудничества (купляпродажа, долгосрочная аренда). Предлагается для приобретения или аренды земельный участок, а также находящиеся на его территории здания и сооружения. Важное преимущество площадки – расположение в границах территории опережающего социально-экономического развития «Ростов» (г. Ростов Ярославской области).

Расположение: Ярославская область, г. Ростов, ул. Февральская, 58

Свободно: 65 га

Тип площадки: Brownfield

3 Тутаевский промышленный парк «Мастер».

Предназначен для размещения промышленных, коммунальных и складских объектов, объектов инженерной и транспортной инфраструктуры.

Расположение: г. Тутаев

В настоящий момент все площади в промпарке «Мастер» используются на 100%.

Тип площадки: Brownfield

9 Промышленный парк «Гаврилов-Ям».

Производственные здания промышленного парка «Гаврилов-Ям» (общей площа-

дью $15\ 000\ m^2$) находятся на стадии строительства.

Расположение: Гаврилов-Ям Свободно: 15 тыс. м²

Тип площадки: Brownfield

О Индустриальный парк «Плещеево».

Общая площадь земельных участков составляет 110 га. Общая площадь коммерческих площадей – 60 тыс. м². Собственная пожарная команда (хранение объектов высокой степени опасности).

Расположение: Переславль-Залесский Свободно: 30 тыс. м²

Тип площадки: Brownfield



Также стоит отметить, что в Ярославской области созданы и успешно функционируют три территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) – часть территории субъекта Российской Федерации, на которой установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

АО «Корпорация развития Ярославской области» оказывает помощь в получении статуса резидента ТОСЭР инициаторам проектов. Общество полностью готовит пакет документов и далее сопровождает инвестора на всех стадиях согласования.

Создание ТОСЭР в трёх моногородах Ярославской области (Гаврилов-Ям, Тутаев и Ростов) значительно повысило конкурентоспособность инвестиционной среды региона и позволило привлекать сюда инновационные компании, которые, в свою очередь, обеспечивают прорывной рост экономики области.

АО «Корпорация развития Ярославской области» активно занимается формированием позитивного имиджа территории как мощного промышленного и туристического региона, а также создаёт новые возможности для развития области посредством наращивания деловых контактов и проработки перспективных вариантов инвестиционной активности, участвуя в международных инвестиционных форумах.



«ВИННЕР» — строительная компания, реализующая комплексные проекты в сфере капитального строительства, проектно-изыскательских работ, монтажа инженерных систем, реконструкции зданий и сооружений, капитального ремонта. Специалисты компании «ВИННЕР» обладают высокой квалификацией, за их плечами сотни успешно завершённых объектов. Профессионализм и наличие работоспособной команды сотрудников позволяют компании быстро и грамотно справиться с поставленными задачами разной сложности. Компанией постоянно расширяется перечень производимых работ. Так, например, сейчас она работает над частными жилыми проектами и сотрудничает с коммерческими заказчиками. Подробнее об этом и многом другом мы побеседовали с руководителем «ВИННЕР» Алексеем Пономарёвым.

– Компания «ВИННЕР» осуществляет полный комплекс строительномонтажных работ. Спектр её услуг достаточно обширен. Расскажите подробнее об основных направлениях работы компании.

- Мы пришли в строительную отрасль в 2014 году (компания образована в 2007-м), попробовав себя в выполнении капитальных ремонтов различных бюджетных учреждений. Все проекты того времени были реализованы исключительно после победы на электронных торгах. Суммы выполняемых работ колебались в диапазоне от 100 тыс. до 15 млн рублей. На тот момент компания вступила в саморегулируемую организацию (СРО) в области строительства с первым уровнем ответственности и правом выполнять работы стоимостью до 60 млн рублей и не обладала достаточными компетенциями для масштабных и сложных проектов. Брали в то время в основном энтузиазмом и мобильностью достаточно молодого и немногочисленного коллектива. За первые годы работы ООО «ВИННЕР» выполнило более 200 капитальных ремонтов в нашем регионе и приобрело некоторую известность, заработав положительную репутацию.

В настоящий момент наша компания действительно оказывает полный комплекс строительных услуг: от проекта до ввода в эксплуатацию объекта с получением всех разрешительных документов в надзорных органах и ресурсоснабжающих организациях. Кроме капитального строительства, осуществляем работы по капитальному ремонту и реконструкции зданий различного назначения.

Сегодня компания обладает членством в СРО 3-го уровня ответственности – правом выполнения работ до 3 млрд рублей, членством в проектной СРО – правом проектирования со стоимостью проекта до 60 млн рублей. Кроме общестроительных работ, «ВИННЕР» осуществляет деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной









безопасности зданий и сооружений. Для проведения данных видов работ у компании имеется бессрочная лицензия МЧС, полученная в 2016 году.

В копилке крупных проектов компании, помимо значительного количества капитальных ремонтов, несколько объектов капитального строительства, выполненных с нуля под ключ: например, пристройка к школе № 43 в Ярославле, детский сад в Рыбинске, строительство биатлонного стрельбища в Дёмино. Построены и введены в эксплуатацию два детских сада в Тверской области, в конце 2021 года специалисты компании закончили строительство и ввели в эксплуатацию два детских сада в Ярославле.

Попробовали себя профессионалы «ВИННЕР» и в жилищном секторе: выполнили строительство многоквартирного жилого дома в Заволжском районе Ярославля на 92 квартиры. Сейчас мы занимаемся вводом в эксплуатацию семиэтажного дома на 83 семьи по программе расселения аварийного и ветхого жилья в Дзержинском районе.

– Над какими ещё проектами работаете в текущий момент? Когда планируется их завершение?

- В настоящее время наша компания выполняет несколько масштабных проектов по капитальному строительству и капитальному ремонту:
- проектирование и строительство детской поликлиники в Костроме – на стадии завершения, ввод в эксплуатацию – конец 2022 года;
- проектирование и строительство взрослой поликлиники в историческом центре Костромы. На сегодняшний день закончена стадия проектирования, начато строительство.

Эти два проекта – первый опыт компании, включающий в себя полный цикл работ: от инженерных изысканий и проектирования до строительства с вводом в эксплуатацию.

Один из самых сложных проектов, выполняемых в настоящее время (контракт заключён в мае 2022 г.), – работы по капитальному ремонту Ярославского ТЮЗа. Контракт рассчитан на два года и предусматривает замену всех инженерных систем, фасадных витражей, механики сцены. Одна кровля, подлежащая замене, составляет порядка 5,5 тыс. кв. м. Здание 1983 года постройки, капитальный ремонт не производился почти 40 лет. Проект предусматривает реконструкцию здания под современные требования с сохранением его начального облика.

30 сентября 2022 года нами также заключён контракт на строительство школы в Угличе. В настоящее время начинаем строительство.













– Сильно ли пострадала строительная отрасль, в частности ваша компания, с введением санкций?

- Сложности начались ещё до введения масштабных санкций, в конце 2020-го – начале 2021 года, из-за значительного удорожания (а во многих случаях – из-за взрывного роста) строительных ресурсов. Так, некоторые позиции стройматериалов взлетели в цене за короткое время от 30 до 200 и более процентов, что неминуемо сказалось на рентабельности выполнения госконтрактов с твёрдой ценой, а если точнее, даже могло привести к убыточности и невозможности окончания строительства. Санкции только добавили негатива, исключив возможность поставки некоторых стройматериалов и оборудования, замену которым бывает не так просто найти, и сроки поставки замен зачастую очень длительные. Всё это, несомненно, повлияло на стоимость и сроки строительства.

Для нивелирования негативного влияния этих процессов правительством был принят ряд мер и постановлений, но, к сожалению, выполнение их на местах зачастую затягивается, или они не выполняются вовсе. Выходом могло бы стать не рекомендательное (при наличии определённых условий), а обязательное и безусловное выполнение этих постановлений.

Поскольку наша компания в 99% случаев выполняет строительство бюджетных объектов по национальным проектам, мы не имеем возможности самостоятельно поднимать стоимость, как в коммерческих проектах.

– Произошёл ли в вашей компании реинжиниринг бизнес-процессов? Разработали ли вы для себя новую стратегию развития?

– Да, входя в серьёзные проекты и увеличивая их количество, мы столкнулись с необходимостью изменений наших бизнес-процессов. В настоящий момент эта работа ведётся. Меняемся как структурно, так и функционально. Разрабатываем новые должностные инструкции, уточняется функционал сотрудников. Определяем порядок взаимодействия различных отделов, зоны ответственности.

Что касается стратегии развития, то здесь два основных направления: во-первых, позиционирование компании как генподрядной организации, аккумулирующей внутри себя компетенции, необходимые для выполнения сложных комплексных проектов именно по организации строительства. Во-вторых, движемся к входу в коммерческий сегмент рынка, возможно – к собственному жилищному строительству. Если

первый пункт практически реализован, то по второму только прощупываем возможности, делаем первые шаги.

- Человеческие ресурсы важнейший элемент производственной системы любого предприятия. В вашей компании работают высококвалифицированные инженеры по техническому надзору, есть также свой производственно-технический отдел. Какие ещё специалисты у вас трудятся? Сколько сегодня сотрудников в штате? Есть ли проблема нехватки кадров, каких именно специальностей?
- Структура нашей компании состоит из нескольких отделов. Говорить об инженерах технического надзора неправильно. Мы не специализируемся на функции технического надзора, несмотря на то, что осуществляем его на всех наших объектах в процессе выполнения работ. Но это внутренний технадзор (строительный контроль), и осуществляют его как раз инженеры производственно-технического отдела.

Если кратко о штате и структуре: в компании 32 постоянных сотрудника, в основном это ИТР.

Производственный отдел состоит из:

- руководителей проектов, осуществляющих общее руководство проектом и являющихся связующим звеном между заказчиком и компанией, между субподрядчиками и компанией;
- производителей работ (прорабов), работающих «в поле», непосредственно постоянно находящихся на объектах и организующих сам процесс строительства, координацию работ субподрядчиков, заказ и контроль расходования материалов;
- рабочих различных специальностей. Функции отдела снабжения и логистики - бесперебойная поставка материалов на объект и обеспечение строительства спецтехникой. В ведении отдела ПТО (службы главного инженера) – техническое сопровождение объекта. В этом отделе трудятся инженеры, выполняющие строительный контроль за работами, сметчики. Также этот отдел выполняет экономический расчёт объекта и контролирует его рентабельность.
- Ваша компания реализует проекты в Вологодской, Ивановской и Московской областях? Планируете ли расширить географию присутствия?
- Мы готовы работать в любом регионе при условии экономической целесообразности.

Подготовила Эльвина Аптреева









ВСТРЕЧАЮТ ПО УПАКОВКЕ

3 а качество продовольственных товаров отвечает производитель, который их выпускает, упаковывает и реализует. Покупатели зачастую даже не в курсе тонкостей производства любимых продуктов. Обычные мука, сахар или макароны становятся брендовым товаром, который легко узнаётся в магазине благодаря упаковке и, соответственно, хорошо раскупается. Как правило, производители продуктов питания не занимаются изготовлением упаковки, но всегда точно знают, у кого стоит её заказать.

В 2014 году на российском рынке появилось новое предприятие ЭКОПАКСНАБ. Его специализацией стало производство гибких упаковочных материалов на основе бумаги, которая способна наилучшим образом сохранять сухие сыпучие продукты, радовать красивым дизайном, внушая доверие к предлагаемому товару.

С первых своих шагов предприятие взяло курс на инновации, импортозамещение и экспорт. ЭКОПАКСНАБ объединил опытных профессионалов, знающих о бумажной упаковке «всё и даже больше». Сегодня превосходной качественной упаковкой бесперебойно снабжается более 200 различных промышленных предприятий.

При этом ЭКОПАКСНАБ не стоит на месте, а постоянно совершенствует свои технологии, расширяет производственный парк уникальным оборудованием, позволяющим создавать востребованные упаковочные материалы.

ШИРОКАЯ ПАЛИТРА ЭКОПАКСНАБ

В последние годы кризисы сыплются на российский рынок как из рога изобилия, в таких условиях сложно даже самым устойчивым бизнесам, а уж молодым и амбициозным тяжелее стократ. Основной задачей, стоящей перед новым предприятием была необходимость заслужить репутацию надёжного поставщика упаковочных материалов не только во всей России, но и в странах Таможенного союза. Дело нелёгкое, однако благодаря планомерной маркетинговой деятельности и безупречной работе производства и других служб ЭКОПАКСНАБ стал известен и в стране, и за её пределами. Одно из главных правил компании – не навязывать клиенту покупку «того, что есть». Необходимо услышать проблему заказчика, найти её решение и произвести нужное: вот такое было выбрано кредо.

На сегодняшний день в перечень выпускаемой продукции входит много товарных позиций, но отличительными особенностями всей ассортиментной линейки являются высокое качество флексографической печати, использование ярких красок, точность цветопередачи и совмещения цветов, выверенные размеры. Заказчики с радостью фасуют свою продукцию в запоминающуюся упаковку, произведённую в ООО «ЭКОПАКСНАБ».

В одной небольшой статье сложно описать всю продукцию предприятия. Расскажем о некоторых наиболее интересных продуктах этого производства.

УПАКОВКА ДЛЯ В2В-РЫНКОВ

Бумажные пакеты и мешки, произведённые в ЭКОПАКСНАБ, обеспечивают ритмичную работу многих крупнейших мукомольных, сахарных и цементных

комбинатов России, Казахстана, Белоруссии. Высокоскоростные фасовочные линии требуют геометрически выверенной стандартизированной упаковки: от качества бумажных мешков напрямую зависит ежедневная выработка предприятия. Несвоевременная поставка упаковки может остановить огромный мукомольный комбинат или цементный завод со всеми вытекающими экономическими и социальными последствиями.

Понимая важность упаковочной отрасли, Правительство РФ разрешило «упаковщикам» не останавливать работу в самый пиковый период пандемии – как участникам товаропроизводящей цепочки, поставляющей продукты питания населению. Тем не менее компания стремится к тому, чтобы в сферу её внимания попадали предприятия и из других отраслей.

В последнее время увеличился спрос на бумажную, экологически чистую упаковку от предприятий, производящих сухие строительные смеси, гибриды семян сельскохозяйственных растений, товары для домашних животных.

Санкции, введённые ЕС, заставили промышленные предприятия с иностранным автоматическим оборудованием искать российских поставщиков, которые могут поставлять упаковку, сопоставимую по качеству с импортной. Заявки от таких предприятий стали регулярно поступать в последние полгода.

Производственный потенциал ЭКОПАК-СНАБ – свыше 200 миллионов упаковочных единиц из бумаги. Промышленные партии с полноцветной печатью могут быть различными по объёму, размерам, количеству слоёв, весу упаковываемого товара – от 500 г до 50 кг продукта. Мешки выпускаются открытого и закрытого типа, при этом закрытые мешки имеют самозакрывающийся клапан, в том числе и ультразвуковой. Использование клапанного мешка ускоряет его заполнение продукцией, значительно повышает производительность труда у заказчика, снижает пыленение при хранении, оптимизирует логистику.

Крафт-бумага закупается у российских ЦБК, которые изготавливают её из 100%ной целлюлозы северных хвойных деревьев. Эта бумага одна из лучших в мире и идеально подходит для изготовления мешочной упаковки с нанесением печати. Для придания исключительных барьерных свойств, в том числе от нежелательных воздействий ультрафиолета, при производстве мешков для чая или сухого молока используется специальная бумага, покрытая алюминиевой фольгой или полиэтиленом. Для защиты оригинальной упаковки от подделки на неё наносят разнообразными способами знаки безопасности.

ИННОВАЦИИ – ДВИГАТЕЛЬ УСПЕХА

Актуальным игроком промышленного рынка ЭКОПАКСНАБ стал благодаря по-



стоянному внедрению в производство различных новшеств и передовых технических решений.

До 2021 года в России все производители жестяной и алюминиевой тары приобретали бумажные пакеты-кассеты либо в Шотландии, либо в Германии. При этом значительная валютная выручка этих предприятий уходила за рубеж, сроки поставок были долгими, а товарные партии - непомерно большими. Назначение данных пакетов - транспортировка жестяных консервных крышек, называемых easy-open, или «легко открывающиеся», с тарных комбинатов на консервные заводы или комбинаты, выпускающие пиво и газированные напитки в алюминиевых баночках. Практически на каждом таком предприятии до недавнего времени использовалась импортная бумажная упаковка.

Но в сентябре прошлого года ситуация круто изменилась. ООО «ЭКОПАКСНАБ» начало промышленный выпуск этой продукции. Так сказать, импортозамещение в действии! Длина пакета в настоящий момент является эксклюзивной: максимально она достигает 1400 мм.

Сроки поставки сократились до трёх недель. Теперь российские тарные ком-

бинаты работают спокойно: невзирая на введённые запреты, регулярно получая транспортные пакеты отличного качества. Как всегда, учитываются индивидуальные требования заказчика, наносится красочный логотип и клеевой замок, чтобы пакет можно было быстро и прочно заклеить.

Также эти бумажные пакеты заказывают те, кто ценит экологичность в упаковке и хочет защитить свой продукт от конденсата, царапин и других повреждений: производители бумажных стаканчиков, декоративной бумаги, картин, баннеров в рулонах и любых узких изделий большой длины. А если появятся зарубежные покупатели, то продукция без проблем будет экспортирована в любую точку мира.

Завершая внедрение одного инновационного проекта, предприятие параллельно приступило к организации нового для себя производства деревянной тары. Тесно общаясь со своими заказчиками и изучая ассортимент используемых ими вспомогательных материалов, сотрудники ЭКОПАКСНАБ выяснили, что многие крупные предприятия нуждаются в транспортных поддонах, изготовленных по специальному техническому заданию. Такая деревянная тара позволяет перемещать продукцию на большие расстояния, идеально сохраняя её в логистических центрах и на складах заказчика.

Взвесив все за и против открывшихся возможностей, приняли решение производить деревянную тару для тех клиентов, которым важны надёжность и своевременность поставок больших промышленных партий.

Первые отгрузки состоялись уже в апреле 2022 года. Все выпущенные поддоны имеют повышенный срок эксплуатации, ведь в качестве сырья используется сухая хвойная древесина. По желанию заказчика поддоны делают с нестандартными параметрами и сложными элементами, можно нанести логотип и другую информацию.



Дополнительно товарный ассортимент был расширен комплектом, состоящим из поддона и крышки к нему, а также комплектом разобранного поддона для экспорта за границу. Продукция, отгружаемая на экспорт, проходит фумигацию и маркируется в соответствии с требованиями международного стандарта ISPM 15. В ближайшее время предприятие увеличит выпуск поддонов до 20 тысяч в месяц.

Инновации позволяют привлекать новых заказчиков и расширять товарный портфель компании.

ДЛЯ СЫРОВ С «БЛАГОРОДНОЙ» ПЛЕСЕНЬЮ

Осень 2022 года не стала исключением на пути выведения на рынок инновационной продукции: в России появилась ещё одна новинка – двухслойная упаковочная бумага. Благополучно прошли её предварительные испытания в крупных компаниях, занимающихся производством сортов сыра камамбер и бри. В октябре первый заказ экспериментальной промышленной партии поступил к заказчику. Данный материал предназначен для финишной упаковки сыров с белой плесенью. Казалось бы, что сложного в том, чтобы упаковать и сохранить сыр? Но не всякая упаковка годится для того, чтобы уберечь столь нежный продукт с «живой» плесенью и при этом не испортить его тонкий ореховый вкус.

Единственным предприятием, которое продемонстрировало промышленные образцы, полностью аналогичные французскому материалу, попавшему под санкции ЕС, в настоящее время является ЭКОПАК-СНАБ.

Все компоненты этого инновационного материала отечественные. Потребите-





лю материал предлагается в квадратных листах или узких рулонах с возможностью нанесения любого дизайна. Эта новость стала интересной как для больших предприятий, так и для многочисленных российских фермеров, производящих камамбер в личных хозяйствах, количество которых растёт год от года. И опять фактор времени работает на ЭКОПАК-СНАБ: срок поставки на склад заказчика всего 30 дней. Уже начата работа по поиску потребителей упаковочной бумаги за границей.

ПОПКОРН, УПАКОВАННЫЙ ПО-РУССКИ

А что же предложит ЭКОПАКСНАБ российскому рынку на будущий, 2023 год? Сотрудники предприятия готовят новогодний подарок: это будет бумажный пакет для упаковки одного из популярных снеков - любимого детьми и взрослыми попкорна, который можно приготовить в домашних условиях в микроволновой печи. Известно, что жареный попкорн – «самое американское» лакомство. Следовательно, упаковка для него поставлялась российскими предприятиями из США, и много лет всех всё устраивало. Но вот обстоятельства сложились так, что понадобилась импортонезависимость. И, идя навстречу производителям российского попкорна и реально оценив объёмы его потребления, ЭКОПАКСНАБ снова постарался помочь своим партнёрам. Без упаковки над ними висит угроза сужения ассортиментной линейки. В январе следующего года планируется начать промышленный выпуск пакетов для попкорна одному из крупнейших российских производителей.

ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ

С самых первых дней своего существования компания считает приоритетным для себя направлением экспорт продукции. Бумажная упаковка с полноцветной печатью постоянно отгружается на предприятия Центральной России, Алтая, Сибири, Урала, Крыма, а также экспортируется в Казахстан, Белоруссию,

Туркменистан, Азербайджан, Израиль и Монголию. Активно ведутся переговоры с цементными заводами Узбекистана, которые заинтересованы в упаковочных материалах из России.

Для формирования столь широкого пула заказчиков потребовалось немало сил и применения различных маркетинговых инструментов. С 2017 года ЭКОПАК-СНАБ входит в Союз «Торгово-промышленная палата Ярославской области» и «Торгово-промышленная палата Российской Федерации», а также плодотворно сотрудничает с Центром поддержки экспорта Ярославской области и Российским экспортным центром. За время сотрудничества предприятием была получена весомая государственная помощь: профинансировано участие компании в 12 крупнейших международных выставках, в бизнес-миссиях в Минск и Алматы.

В феврале 2022 года, в разгар пандемии, проходила ежегодная международная выставка «Продэкспо-2022» при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ и под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ. У многих компаний были сомнения, состоится ли она. Некоторые из-за пандемии отказались от участия, а ЭКОПАКСНАБ решил рискнуть и выиграл. При активном содействии Ярославской ТПП компания в пятый раз выставляла свою продукцию на самой крупной продовольственной выставке Европы. На выставке представили свои экспозиции 46 регионов России. Участниками были более двух тысяч компаний из 54 стран. Сотрудники смогли пообщаться на стенде с иностранными партнёрами из Армении, Белоруссии, Вьетнама, Казахстана и Сербии. Все они проявили интерес к продукции, что позволяет надеяться на новые экспортные контракты. Участие в выставках позволяет получать релевантную информацию о ситуации в различных сегментах рынка, знакомиться с новыми потребителями и поставщиками, узнавать о тенденциях развития промышленных предприятий в целом.

По итогам своей экспортной деятельности ЭКОПАКСНАБ стал лауреатом конкурса «Экспортёр года – 2019» в Ярославской области. В 2020 году компания была признана лучшим экспортёром Ярославской области в сфере АПК. На условиях софинансирования с Центром поддержки экспорта Ярославской области было оплачено размещение информации о компании на иностранных торговых маркетплейсах, таких как Industrystock, All.biz, TradeIndia. Оказана помощь в переводе презентационных материалов на иностранные языки, в изготовлении сувениров, в получении компенсации затрат на транспортировку экспортной продукции по территории РФ. Сотрудники ЭКОПАКСНАБ постоянно проходят обучение премудростям экспортной деятельности, участвуют в онлайн-встречах с торговыми представительствами Российской Федерации из разных стран.

В будущем компания нацелена на установление партнёрских отношений с промышленными предприятиями ОАЭ, Ирана, Индии и стран Тихоокеанского региона. Для общения на международном уровне в штате компании имеются сотрудники, свободно говорящие и пишушие на английском языке, практикуются онлайн-переговоры с иностранными компаниями. Это повышает доверие к компании и ускоряет процессы оформления коммерческих предложений и поиск оптимальных логистических маршрутов. В настоящее время формат онлайн-переговоров и видеоконференций стал особенно популярен, компания старается пользоваться этим для расширения географии своего присутствия и экономии временных и финансовых издержек.

Особенностью бизнеса ЭКОПАКСНАБ является то, что предприятие не работает на склад и впрок. Изготовленная продукция отгружается по предварительным заказам, практически «с колёс»: это связано с тем, что на упаковку наносится именной дизайн покупателя, а это особая ответственность и в то же время гарантия, что продукция будет реализована.



Результаты экспортной деятельности не заставили себя долго ждать: ежегодно стабильно растёт общая и экспортная выручка. За пределами нашей страны уже хорошо знают продукцию ЭКОПАКСНАБ. Велика вероятность, что этот благоприятный тренд сохранится на долгие годы.

РАБОТАТЬ С ЭКОПАКСНАБ ЛЕГКО!

Говорят, не стоит судить о книге по обложке, а о конфете – по фантику. Но не в случае ЭКОПАКСНАБ!

14 октября 2022 года компания ЭКО-ПАКСНАБ отметила своё восьмилетие. Слагаемыми успеха является целый ряд факторов. Но самый главный из них – это дружный, постоянно растущий коллектив высококвалифицированных специалистов с большим опытом работы в производстве упаковки, маркетинге, логистике и бухгалтерском учёте.

Предприятие научилось работать в любых, самых сложных условиях. Невзирая на экономические зигзаги и виражи, оно всегда вовремя отчитывается перед государством, в том числе по налогу на добавленную стоимость, никогда не имело задолженностей, без задержек выплачивает заработную плату. Это значительно укрепляет положительный имидж предприятия в глазах существующих и потенциальных партнёров. Так, например, для реализации новых инвестиционных проектов ЭКОПАКСНАБ обратился за финансовой поддержкой в международные банковские структуры. Всем известно, насколько скрупулёзны аудиторские проверки банков, пройти их весьма непросто.

Но не в данном случае! Заявленные на финансирование бизнес-проекты были оперативно одобрены в кредитных комитетах, новое промышленное оборудования закуплено в лизинг.

Красной линией стратегии предприятия является диверсификация, которая позволяет нивелировать непредсказуемые риски и сезонность. При этом прямая конкурентная борьба сводится к минимуму, категорически исключаются демпинг и производство товаров с низким качеством. В партнёрских отношениях все контрагенты ценят взаимопонимание, своевременную оплату, конструктивное решение производственных проблем.

Уникальным торговым предложением, отличающим ЭКОПАКСНАБ, является доставка товаров до склада покупателя. Предприятие гарантирует в назначенный срок не только произвести заказ, но и поставить его «точно вовремя», что делает закупку упаковочной продукции весьма комфортной для заказчика.

Для обеспечения оптимальной логистики компания сотрудничает с большим количеством транспортных и экспедиционных компаний. В последнее время увеличено число банков, в которых у компании открыты расчётные счета.

Выйти на серьёзный уровень реализации в условиях санкций и разрушающейся на глазах международной логистики у ЭКОПАКСНАБ получается потому, что взят курс на мониторинг разнообразной маркетинговой информации. Аккумулируя и анализируя собранные сведения, формируются адекватные принципы клиентоориентированной компании. Именно поэтому число предприятий, удовлетворённых условиями сотрудничества с ЭКОПАКСНАБ, постоянно растёт.

Упаковка товара не только эффективно сохраняет качество при его перевозке, хранении и продаже, но и служит «красивой имиджевой обёрткой» А это, согласитесь, трудно переоценить!

Подготовил Микаил Алиев



Общество с ограниченной ответственностью «ЭКОПАКСНАБ»
Тел.: +7 (4852) 68-26-58; infoeko.pak@yandex.ru; www.ecopaksnab.com





«МЫ МОЖЕМ ВСЁ!»

«Завод ЛИТ» — предприятие, расположенное в древнем городе Переславле-Залесском; его промышленная площадка имеет богатую историю, уходящую корнями в 1839 год. Компания производит теплоизоляционные материалы, успешно применяемые в строительной и промышленной областях. Об истории производства, продукции и специалистах нам рассказали бессменный руководитель завода Николай Дмитриевич Шилов и его заместители, Владимир Михайлович Цыганков и Светлана Юрьевна Щукина.

Для начала – вопрос к генеральному директору предприятия Николаю Дмитриевичу Шилову.

- Поделитесь, пожалуйста, с нашими читателями своей биографией. Расскажите, с чего начинался ваш профессиональный путь. Как вы возглавили одно из наиболее успешных и значимых предприятий Ярославской области – АО «Завод ЛИТ»?
- Родился я в селе Слободка Переславского района Ярославской области. Отучился 10 классов в Ивановской средней школе, затем в 1969 году окончил Ярославский технологический институт по специальности «инженер-технолог». С 1969 по 1971 год, после окончания военной кафедры, служил в Советской армии. В 1971 году стал работать инженеромконструктором на Переславском химзаводе. С 1971 по 1987 год был начальником участка, технологом цеха, начальником цеха и главным инженером уже производственного объединения «Славич». С 1987 года по настоящее время работаю на «Заводе ЛИТ» (раньше он назывался «Опытный завод ГОСНИИХИМ-ФОТО-ПРОЕКТ»), 35 лет на родном заводе – целая жизнь! Вот и вся моя биография.

– Как образовался «Завод ЛИТ» и на чём он специализируется?

– На базе Переславской фабрики киноплёнки № 5 в 1979 году был образован «Опытный завод ГОСНИИХИМ-ФОТО-ПРОЕКТ», занимался он выпуском материалов для регистрации информации –

вплоть до 1992 года. В основном работали по военной тематике. После 1992 года, когда мы встали на рельсы рыночной экономики, пришлось выживать. Многие годы выпускали продукцию, которая находила спрос: сначала это было производство фотополимерных пластин (для полиграфии), потом производство гибкой упаковки (для пищевой промышленности). По большому счёту, реконструкция началась с 2000 года, когда мы решили выпускать вспененные полимеры и отражающую изоляцию в массовом порядке. За эти 20 лет мы обрели тот вид завода, который есть сейчас.

Сегодня «Завод ЛИТ» – современное предприятие, профилированное на выпуск теплоизоляционных материалов из вспененного полиэтилена, комбинированных материалов, в том числе с отражающим эффектом, и клеевых материалов. В перечисленных трёх направлениях мы были первооткрывателями в России. Позже к этим сферам деятельности добавилось направление обработки стекла.

– С чего началось производство этих материалов?

– Всё началось с идеи создать производство по изготовлению материалов из



вспененных полимеров в России, в то время эти материалы поставлялись только из-за рубежа. Проект показался перспективным, мы подобрали необходимое оборудование в Корее – так всё и началось. Одновременно стали производить клеевые материалы и изделия из вспененных полимеров. Затем понемногу начали развивать производство комбинированных материалов на основе полированной алюминиевой фольги (усиленной стеклосеткой), эта продукция находит широкое применение в строительстве.

Что касается производства изделий из стекла, оно для нас не совсем профильное. Но мы тогда посчитали, что опасно идти в одном направлении, которое может стагнировать, и не прогадали. Сейчас, как никогда ранее, обработка стекла отлично дополняет наши другие производственные сферы в той же строительной области.

– За счёт чего вы достигаете высоких результатов? Какими наградами было отмечено ваше производство?

– Наши основные направления (теплоизоляция из вспененного полиэтилена, отражательная изоляция, комбинированные и клеевые материалы), кроме обработки стекла, были новыми для России. И поэтому мы всегда стараемся сохранять лидерство в них.

Активно участвуем в технических комитетах Росстандарта, являемся членом Союза проектировщиков и Союза строителей России. У нашего предприятия много наград; более 10 раз мы признавались лучшим предприятием Ярославской области. Так же и в этом году стали победителем конкурса «Лучшие промышлен-



ные предприятия Ярославской области» по итогам работы за 2021 год – это очень почётно! Ежегодно получаем звание «Лидер строительного комплекса России» и награждаемся грамотами и призами от Российского союза строителей.

– Влияет ли внешнеэкономическая ситуация 2022 года на работу предприятия? Испытываете ли вы проблемы с недостатком сырья или запчастей для импортного оборудования?

– Безусловно, влияет. Предвидится дефицит по импортным запчастям, что грозит выходом из строя оборудования. Однако, сохранив собственную ремонтную базу, которая самостоятельно изготавливает много запчастей и ремонтирует оборудование, системы управления и сложные приборы КИПиА, мы надеемся выйти из этой непростой ситуации.

Мы уже давно работаем в направлении импортозамещения, но есть трудности. Очень много наименований сырья закупалось в Европе и Америке. Наши специалисты провели большую работу по замене импортных поставщиков. Испытывали

продукцию отечественных производителей, но, к сожалению, это не принесло ожидаемых результатов, так как российские предприятия не выпускают продукцию малотоннажной химии. Недостающее сырьё приходится покупать в Китае.

Но в любом случае уверен: «Завод ЛИТ» продолжит работу в направлении импортозамещения. Мы конкурентоспособны и выступаем за то, чтобы расширять экономические возможности России и создавать в ней рабочие места, а не везти продукцию из-за рубежа.

– Какие профессиональные цели и задачи стоят перед вами сегодня? Расскажите о перспективных планах компании.

– Мы сейчас прорабатываем вопрос создания домостроительного комбината (ДСК) на новой производственной площадке. В этом году мы определимся с конструкцией зданий, это будет каркас, без всякого сомнения: наиболее дешёвый и технологичный вариант. Предварительно делаем ставку на металлический каркас ЛСТК, который полностью будет утеплён нашими

материалами (начиная с полов и заканчивая кровлей).

Это позволит нам загрузить наши производственные мощности на этой площадке. Сейчас они используются всего на 55%, ещё на 45% мы можем поднять объёмы производства практически без увеличения численности предприятия. А это будет означать, что мы сможем поднять заработную плату почти в два раза. Потому что мы чётко следим, чтобы рост производительности труда превышал рост зарплаты – это закон экономики. Зарплата у нас растёт, но наряду с ростом производительности труда. Постоянно идёт увеличение объёмов производства. Хотелось бы, чтобы рост шёл быстрее, но внешняя ситуация не позволяет нам это сделать быстро. Создание ДСК с применением наших материалов позволит нам достичь полной загрузки производства, а также даст отличные перспективы развития





предприятия. Кроме того, в нашем управленческом составе много руководителей молодого поколения, современных, грамотных и целеустремлённых, поэтому мы с оптимизмом смотрим в будущее и строим новые планы!

Мы побеседовали также с Владимиром Михайловичем Цыганковым, заместителем генерального директора по маркетингу и продажам.

– Владимир Михайлович, расскажите об объектах, на которых материалы АО «Завод ЛИТ» доказали свою эффективность.

– Энергосберегающие материалы, производимые на нашем предприятии,

являются инновационными, поскольку принцип их работы отличается от принципов традиционных теплоизоляционных материалов. Их применение с каждым годом становится всё популярнее. Ещё в 2002-2003 годах отражательный теплоизоляционный материал «ПЕНОФОЛ» был впервые использован в многоэтажном строительстве. Это был комплекс жилых зданий «Европейский квартал» в Самаре. Проведённый через 18 лет мониторинг показал, что эффективность материала не изменилась, отзывы самые положительные. Такие материалы поставляются не только на объекты гражданского строительства, но и на промышленные, энергетические, инфраструктурные. Это практически все атомные станции России, ТЭЦ во всех

регионах страны, портовые сооружения, обеспечивающие транспортировку нефтепродуктов, газовые месторождения и т. д. Отражательные теплоизоляционные материалы нашего производства широко используются при строительстве гражданских и военных судов, в том числе кораблей ледокольного флота. Уникальная ледостойкая платформа «Северный полюс» тоже строилась с их использованием. Значительная часть продукции используется для производства минераловатных теплоизоляционных изделий как российскими, так и зарубежными предприятиями, производства которых локализованы на территории нашей страны. География поставок: вся Россия, от острова Русский до Крыма, и практически все страны-республики бывшего Союза.

Отдельная тема – поставки строительных изделий из стекла для интерьерного и фасадного остекления зданий. Лужники, парк «Зарядье», аэровокзалы Домодедово, Шереметьево, аэропорты других городов, множество жилых комплексов, офисных, торговых центров по всей территории страны – перечисление всех объектов заняло бы немало времени и места! Отличительная черта наших мастеров стекольного производства: к нам обращаются тогда, когда никто не в состоянии справиться с задачей, поставленной архитекторами. А мы можем всё!

– В беседе приняла участие и Светлана Юрьевна Щукина, заместитель генерального директора по социальноправовым вопросам.

– Светлана Юрьевна, АО «Завод ЛИТ» ведёт активную кадровую политику, взращивая кадры со студенческой скамьи. Расскажите об этом.

- Переславль-Залесский - небольшой самобытный городок с богатой историей. У нас достаточно много технически хорошо оснащённых предприятий, однако почти все они испытывают кадровый голод, так как молодёжь уезжает учиться и работать в Ярославль, Владимир, Москву. Для того, чтобы удержать молодое поколение на малой родине, мы сотрудничаем с местным колледжем и приближенными к нам территориально вузами, приглашаем студентов к себе на практику, находимся в постоянном контакте с Управлением образования, школами. Наше предприятие использует все возможные инструменты по привлечению работников на «Завод ЛИТ»: мы участвуем в ярмарках вакансий, размещаем информацию на специальных ресурсах в интернете. Но наша лучшая реклама - сотрудники, которые трудятся на заводе. Если они довольны условиями работы и заработной платой, то делятся информацией о предприятии с окружающими, поддерживая положительную





2 августа 2022 года губернатор Ярославской области Михаил Евраев в рамках своего визита в Переславль-Залесский посетил АО «Завод ЛИТ».

Михаил Яковлевич ознакомился с предприятием, осмотрел производственные цеха, отметил чёткость производственных процессов и большой масштаб производства. Также губернатор провёл встречу с коллективом завода, на которой ответил на вопросы сотрудников, касающиеся развития региона и проблем города. А вот что он сказал о самом предприятии:

«Очень приятно поразил этот завод: 500 человек работает на его территории, зарплата выше средней по Ярославской области, хорошие условия! Директор — человек немолодой, но в душе очень современный и радеет за завод, у него есть чёткое понимание перспектив, он хороший хозяин и развивает предприятие, уверенно смотрит в будущее — это очень отрадно! Я считаю, что на таких директорах и держится Ярославская земля!»

репутацию завода. На данный момент открытых вакансий на заводе практически нет, за исключением узких специальностей. Если говорить о кадровом составе АО «Завод ЛИТ», то здесь трудятся сотрудники высокого профессионального уровня, которых мы готовили и взращивали самостоятельно. Многие начальники цехов начинали свою карьеру с рабочих профессий, учились, приобретали опыт и выходили на новый уровень с новым доходом. Руководство АО «Завод ЛИТ» отрицает такое понятие, как «карьерный

лифт», так как считает, что человек должен двигаться по профессиональному пути шаг за шагом, особенно в сфере производства. На предприятии также успешно работает система наставничества. У нас большая и слаженная команда в полтысячи человек.

– Какие профессиональные цели стоят перед руководящим составом АО «Завод ЛИТ» сегодня?

– Рост объёмов производства продукции и географии продаж, увеличение ассортимента внедрение инноваций, повышение профессионального уровня, рост заработной платы и благосостояния сотрудников – вот главные наши цели на настоящий момент. Хочется подчеркнуть: мы всегда ратуем за то, чтобы люди, работающие у нас, имели достойный доход, что, естественно, является лучшей мотивацией для развития предприятия на всех уровнях.

Подготовила Дарья Бакарина





▲ ссоциация «Национальное объединение строителей» является крупнейшим объединением саморегулируемых организаций РФ. В неё входят 225 организаций в 74 субъектах Российской Федерации, которые осуществляют свою деятельность в области строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства. Ассоциация насчитывает 98 000 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

О работе Ассоциации в современных реалиях и наиболее важных планах по развитию отрасли мы беседуем с президентом Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антоном Глушковым.

АНТОН ГЛУШКОВ:

«СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВА К РАБОТЕ В СООТВЕТСТВИИ С «ЗЕЛЁНЫМИ» ТРЕБОВАНИЯМИ»

– Какие направления являются приоритетными в деятельности НОСТРОЙ?

– В первую очередь это всё, что связано с импортозамещением. В марте этого года благодаря совместной работе нашей Ассоциации и Минстроя России разработан и запущен «Каталог импортозамещения строительных материалов и оборудования» – уникальный сервис по подбору аналогов строительной продукции, произведённой на территории РФ или дружественных государств.

Каталог размещён в открытом доступе на сайте НОСТРОЙ и представлен на первых страницах поисковой выдачи Яндекс и Google.

Сейчас в каталоге более 1700 позиций, из них почти полторы тысячи – с уже подобранными аналогами.

Принцип работы каталога в том, что любое заинтересованное лицо может подать заявку на добавление строительного материала или оборудования либо запросить поиск аналога импортной продукции.

Практика уже показала, что каталог используется государственными заказчиками, а также застройщиками и другими компаниями, осуществляющими коммерческое строительство на территории различных субъектов РФ.

Используя возможности этого ресурса, бизнес сможет производить оперативную замену импортной продукции без проведения дополнительной экспертизы и внесения изменений в действующие государственные контракты.

– Совсем недавно Росстандарт утвердил национальный стандарт ГОСТ Р "Зелёные" стандарты. Здания многоквартирные жилые "зелёные". Методика оценки и критерии проектирования, строительства и эксплуатации». Какие критерии наиболее важны для признания здания «зелёным»?

– НОСТРОЙ принимал активное участие в процедурах публичного обсуждения этого документа. Наши эксперты высоко оценивают его уровень разработки с учётом опыта ведущих международных систем LEED, BREEAM, DGNB.

Сегодня стандарт включает в себя 81 критерий, достижение 16 из которых станет обязательным для признания здания «зелёным».

«Зелёные» критерии многоквартирных жилых зданий сформированы в 10 категориях, важность каждой из них не вызывает сомнений. Особенно здесь хочется отметить комфорт и качество внутренней среды, рациональное использование ресурсов, наличие инфраструктуры для лиц с ограниченными возможностями, стимулы к внедрению инноваций.

– Что дают разработка и внедрение этого стандарта?

– После разработки требований «зелёного» строительства можно ожидать не только внедрения инновационных экологичных материалов и технологий, но и создания основы для финансовых инструментов «зелёного» строительства, в том числе программ субсидирования процентных ставок

по кредитам для инвестиционных строительных проектов и увеличения спроса и объёмов строительства «зелёных» зданий.

– Насколько участники строительного рынка готовы к переходу на «зелёные» стандарты?

– Началом перехода на «зелёные» стандарты смело можно считать Олимпиаду в Сочи, когда впервые на официальном государственном уровне был сформулирован и частично исполнен запрос на «зелёные» технологии и сертификацию.

С тех пор прошло почти 10 лет, идёт активная разработка нормативной базы, в Программу национальной стандартизации на 2022 год включена разработка 18 «зелёных» стандартов.

Поэтому отрасль полностью готова к работе в соответствии с «зелёными» требованиями. Все застройщики стремятся соответствовать современным требованиям и поддерживают необходимость создания комплексной системы «зелёных» стандартов в строительстве.

Но всё равно необходимо постоянно проводить активную информационную и разъяснительную работу среди участников рынка о принципах и перспективах развития «зелёного» строительства на территории РФ.

Мы также рекомендуем рассмотреть возможность разработки профессиональных стандартов для «зелёных» строителей, систему материального стимулирования строительных компаний, применяющих при проектировании и строительстве объектов «зелёные» технологии.

– Цифровизация – неотъемлемая часть процесса ESG-трансформации. Как проходит процесс перехода строительства на «цифру»? Какие существуют риски, сложности и прогнозы?

– Цифровизация строительной отрасли развивается по многим направлениям. Участники строительного рынка активно внедряют в свою деятельность цифровые информационные технологии, которые охватывают практически все бизнес-процессы: подбор кадров, внутренний документооборот, планирование, закупки, выполнение работ, контроль за исполнением договоров и многие другие.

Главный тренд развития технологий информационного моделирования сейчас – это активный переход с западного ПО на российские разработки. И государство активно поддерживает развитие отечественных цифровых продуктов.

При Совете НОСТРОЙ сформирован и успешно работает профильный Комитет по цифровой трансформации строительной отрасли. Ассоциация также входит в состав технического комитета по стандартизации (ТК 505) «Информационное моделирование».

Огромным нашим достижением в области цифровизации в текущем году можно считать ГОСТ Р 70108-2022 «Документация исполнительная. Формирование и ведение в электронном виде». Стандарт разрабатывался Национальным объединением строителей совместно с Союзом строительных компаний Урала и Сибири в рамках реализации Программы стандартизации НОСТРОЙ.

Стандарт направлен на сокращение документооборота на бумажных носителях, при этом не отменяет существующего порядка ведения исполнительной документации. И это единственный документ, регламентирующий ведение исполнительной документации, который разработан непосредственно профессиональным сообществом.

Среди приоритетов дальнейшего развития цифровых технологий – осуществление градостроительных процедур в цифровом формате, обеспечение хранения документов градостроительной деятельности в электронной форме, формирование поисково-справочных платформ, а также внедрение технологии информационного моделирования (ТИМ) на всех стадиях жизненного цикла объектов капитального строительства.

Тут я хотел бы отметить, что на сегодняшний день значительное количество электронных сервисов строительной отрасли предлагается государственными органами, доступ к ним можно получить только в рамках системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ). Поэтому сейчас мы прорабатываем возможность подключения Единого информационно-

го пространства НОСТРОЙ к СМЭВ. Это позволит не только повысить достоверность и актуальность сведений, но и осуществить интеграцию с Государственной информационной системой обеспечения градостроительной деятельности (ГИСОГД) и суперсервисом Минстроя.

Разрабатывая нашу платформу, мы понимаем, что это не конечный продукт, конкурирующий с госплощадками или коммерческими интеллектуальными сервисами, которые существуют в строительной сфере. Это в первую очередь объединение различных информационных систем с открытыми формами данных и интерфейсами, что позволит всем разработчикам систем для строительной отрасли интегрировать свои продукты в единое информационное пространство, а также предоставит доступ всем участникам строительной отрасли.

– Как вы полагаете, насколько в ближайшее время будут востребованы «зелёная» ипотека с льготной ставкой и «зелёные» кредиты, которые смогут получить девелоперы?

– Сейчас крупные российские кредитные организации готовят и начинают запуск новых специальных продуктов для застройщиков в целях финансирования комплексного жилищного строительства.

ПАО «Сбербанк» дебютировало с «зелёными» бондами в ноябре 2021 года, а к началу июня 2022 года увеличило портфель «зелёных» кредитов до 395 млрд рублей, в основном за счёт финансирования ранее запущенных проектов.

В ноябре 2022 года АО «ДОМ.РФ» планирует выпустить «зелёные» ипотечные облигации. Денежные средства, привлечённые за счёт их размещения, планируется использовать на рефинансирование жилищных кредитов в домах с классом энергоэффективности А, А+, А++. В перспективе к ним добавятся объекты, получившие сертификат соответствия ГОСТу по «зелёному» многоквартирному жилью, который начнёт действовать с 1 ноября.

– В триаде ESG все составляющие равноценно важны и значимы. В частности, сегмент Social. С учётом того, что в строительной отрасли занято колоссальное количество трудящихся, как обеспечивается возможность их профессионального развития?

– Одной из задач, которая сегодня активно реализуется, является профессиональная трансформация наших отраслей. Необходимо повысить конкуренцию и профессионализм участников строительного рынка, создать мотивацию работать продуктивнее. НОСТРОЙ с помощью СРО организовал широкое информирование строительных компаний о федеральном проекте «Профессионалитет». На сего-

дняшний день уже более 20 предприятий отрасли заявило о своей заинтересованности в участии в нём. НОСТРОЙ считает, что в 2023 году реализация проекта пройдёт как пилот, а далее наработанная практика будет масштабирована на всю отрасль. Есть уверенность, что опыт будет позитивным, так как активную позицию здесь занимает Минстрой России; при его поддержке этот механизм подготовки национальных кадров будет запущен в работу.

– Какие планы у Ассоциации на ближайшие годы? На чём будет сосредоточен основной вектор её развития?

– По мнению членов НОСТРОЙ, драйвером развития науки и внедрения инноваций послужит создание единой платформы для участников строительной индустрии: от производителей строительной продукции, научных организаций, органов по сертификации до производителей строительных работ и федеральных органов исполнительной власти, контролирующих органов. Интегрированный в такую платформу сервис рейтингового голосования позволит всем заинтересованным лицам проголосовать за ту или иную актуальную разработку.

В декабре 2022 года на базе НОСТРОЙ будет образован Консорциум по выработке технической политики в области строительства. Меморандум о намерениях его создания подписан Минстроем России и его подведомственными учреждениями, Минпромторгом России, национальными объединениями СРО в строительстве при участии ведущих научных институтов и профильных технических комитетов по стандартизации.

Новое объединение и станет единой платформой для участников строительного сообщества с целью управления научной, научно-технической и инновационной деятельностью.

В перспективе НОСТРОЙ также выступает с инициативой создания аналитической системы прогнозирования как единой базы данных всего строительного комплекса на базе собственного информационного пространства. В основу системы предлагается погрузить соотношение объёмов производства строительной продукции с текущими объёмами строительства. Это позволит увидеть проблемные зоны: от дефицита строительных материалов до выявления и оценки риска недостижения плановых показателей на любом этапе строительного процесса.

Кроме этого, нами совместно с Главгосэкспертизой России запланирована работа по пересмотру фонда действующих стандартов НОСТРОЙ. При этом рассматривается возможность объединения требований к технологии строительства с нормами производительности труда и сметными нормами. The Association "National Association of Builders" is the largest association of self-regulatory organizations in the Russian Federation. It includes 225 organizations in 74 regions of the Russian Federation, which conduct their activities in the field of construction, reconstruction, overhaul, demolition of capital construction projects. The Association consists of 98 000 legal entities and individual entrepreneurs.

We are talking to Anton Glushkov, the President of the National Association of Builders (NOSTROY), about the work of the Association in today's realities and the most important plans for the development of the industry.



ANTON GLUSHKOV:

"THE CONSTRUCTION INDUSTRY IS FULLY PREPARED TO WORK IN ACCORDANCE WITH 'GREEN' REQUIREMENTS"

- What are the priorities of NOSTROY?

- First and foremost, everything to do with import substitution. In March this year, thanks to the joint efforts of our Association and the Russian Ministry of Construction, we developed and launched the Catalogue of Import Substitution of Construction Materials and Equipment, a unique service for selecting analogues of construction products manufactured in Russia and friendly states.

The Catalogue is publicly available on the NOSTROY site and presented on the first pages of Yandex and Google search results.

At the moment there are more than 1700 positions in the Catalogue, among them about 1500 have already been chosen analogues.

The principle of work of the Catalogue is that any interested person can put in an application for adding construction materials or equipment or request the search for analogues of imported products.

Practice has already shown that the Catalogue is used by state customers as well as by developers and other companies engaged in commercial construction in different regions of the Russian Federation.

Using the capabilities of this resource, businesses will be able to promptly replace imported products without additional expertise and changes in existing state contracts.

- More recently, Rosstandart approved the national standard GOST R "Green Standards. Multifamily Residential Green Buildings. Evaluation methods and criteria for design, construction and operation". What are the most important criteria for recognizing a building as "green"?

- NOSTROY took an active part in the public discussion procedures of this document. Our experts praise its level of development, taking into account the experience of the leading international systems LEED, BREEAM, DGNB.

Today the standard includes 81 criteria, the achievement of 16 of which will be mandatory for the recognition of the building as "green".

The "green" criteria for multi-family residential buildings were formed in 10 categories, the importance of each of which is beyond doubt. Especially here we would like to note the comfort and quality

of the internal environment, the rational use of resources, the availability of infrastructure for people with disabilities, the incentives for

- What gives the development and implementation of this Standard?

- After the development of "green" building requirements we can expect not only the introduction of innovative environmentally friendly materials and technologies, but also the creation of a basis for financial instruments of "green" building, including programs to subsidize interest rates on loans for investment construction projects and increase the demand and volume of construction of "green" buildings.

- How ready are construction market participants for the transition to "green" standards?

- The beginning of the transition to "green" standards can safely be considered the Olympic Games in Sochi, when the request for "green" technology and certification was first formulated and partially implemented at the official state level.

Almost 10 years have passed since then, an active development of the regulatory framework is underway, and the Program of National Standardization for 2022 includes the development of 18 "green" standards.

Therefore, the industry is fully prepared to work in accordance with "green" requirements. All builders strive to meet modern requirements and support the need for a comprehensive system of "green" standards in construction.

But it is still necessary to constantly carry out an active information and education work among market participants about the principles and prospects of "green" construction in Russia.

We also recommend considering the development of professional standards for "green" builders, the system of financial incentives for construction companies that apply "green" technologies in the design and construction of facilities.

- Digitalization is an integral part of the ESG-transformation process. How is the transition to digital construction going - what are the risks, challenges and predictions?

– Digitalization of the construction industry is developing in many directions. Construction market participants are actively implementing digital information technologies, which cover almost all business processes: staffing, internal document management, planning, procurement, work execution, contract enforcement and many others.

The main trend in the development of information modeling technologies now is an active transition from Western software to Russian developments, and the government actively supports the development of domestic digital products.

Under NOSTROY Council a specialized Committee on digital transformation of the construction industry has been formed and successfully operates, the Association is also a member of the Technical Committee on Standardization TC 505 "Information Modeling".

Our huge achievement in the field of digitalization this year is GOST R 70108-2022 "Executive documentation. Generation and Maintenance in Electronic Form". The standard was developed by the National Association of Builders together with the Union of Construction Companies of the Urals and Siberia within the framework of the NOSTROY Standardization Program.

The standard is aimed at reducing paperbased document flow, while not cancelling the existing order of execution documentation. And it is the only document regulating the management of executive documentation, which was developed directly by the professional community.

Among the priorities for the further development of digital technologies are the

implementation of urban planning procedures in digital format; ensuring the storage of documents of urban planning in electronic form, the formation of search and reference platforms, as well as the introduction of information modeling technology (IMT) at all stages of the life cycle of capital construction.

Here I would like to note that to date a significant number of electronic services of the construction industry are offered by state authorities, access to which is possible only within the system of interdepartmental electronic interaction. That is why we are currently working on the possibility of connecting NOSTROY's information space to the Interdepartmental Electronic Interaction System. This will not only increase the reliability and relevance of information, but also allow for integration with the State information system for urban planning and the Ministry of Construction's superservice.

When developing our platform, we understand that it is not an end product that competes with state platforms or commercial intelligent services that exist in the construction industry. It is, first and foremost, a consolidation of various information systems with open data forms and interfaces, which will allow all developers of systems for the construction industry to integrate their products into a single information space and provide access to all participants in the construction industry.

- In your opinion, how much demand for "green" mortgages with a preferential rate and "green" loans that developers will be able to get in the near future?

 Now major Russian credit institutions are preparing and starting to launch new special "products" for developers to finance complex housing construction.

Sberbank debuted "green" bonds in November 2021, and by early June 2022 increased its "green" loan portfolio to 395 billion rubles, mainly by financing previously launched projects.

In November 2022, JSC DOM.RF plans to issue "green" mortgage bonds. The money raised through their placement will be used to refinance housing loans in buildings with energy efficiency classes A, A+, A++. In the future, they will be added to the objects that have received a certificate of compliance with GOST for "green" multifamily housing, which will take effect on November 1.

- All components of the ESG triad are equally important and significant. In particular, the "Social" segment. Given that the construction industry employs a huge number of workers, how is the possibility of their professional development provided?

 One of the tasks that is being actively pursued today is the professional transformation of our industries. It is necessary to increase competition and professionalism of construction market participants and create motivation to work more productively. NOSTROY through SRO organized wide informing of construction companies about the federal project "Professionalism". Today more than 20 companies have already expressed their interest to participate in this project. NOSTROY believes that in 2023 the project will be implemented as a pilot, and then the practice will be scaled up to the entire industry. There is confidence that the experience will be positive, as the Ministry of Construction of Russia takes an active position here, and with its support this mechanism of national personnel training will be launched.

- What plans does the Association have for the coming years, what will be the main vector of its development?

- According to the members of NOSTROY the driver of science and innovation development will be the creation of a unified platform of the construction industry participants - from manufacturers of construction products, scientific organizations, certification bodies to producers of construction works and federal executive authorities and regulatory bodies. The rating voting service integrated into such a platform will allow all interested parties to vote for one or another relevant development.

In December 2022 the Consortium for the development of technical policy in the field of construction will be formed on the basis of NOSTROY. The Memorandum of Intent for its creation was signed by the Ministry of Construction of Russia and its subordinate agencies, the Ministry of Industry and Trade of Russia, national construction SRO associations with the participation of leading research institutes and specialized technical committees on standardization.

The new association will become a common platform for the participants of the construction community to manage scientific, scientific, technical and innovative activities.

In the future NOSTROY also takes the initiative in creating an analytical forecasting system as a single database of the entire construction complex on the basis of its own information space. The system will be based on the ratio of the production of construction products with the current volume of construction. This will allow us to see the problem areas – from the shortage of building materials to identify and assess the risk of failure to achieve the planned indicators at any stage of the construction process.

In addition, we have planned, in cooperation with Glavgosexpertiza of Russia (Federal autonomous institution "Main Department of State Expertise"), to revise the fund of current NOSTROY standards, considering the possibility of combining requirements for construction technology with labor productivity norms and cost estimate norms.



ПЕРВЫЙ В РОССИИ ЭКСПЕРТ

В ОБЛАСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ!

В 2022 году Ольга Витальевна Засеева, кандидат медицинских наук, основатель и бессменный руководитель корпорации CLOVERMED, отмечает 30-летие предпринимательской деятельности. Компания давно стала символом успешного развития пластической и реконструктивной хирургии в России. Сегодня сотни клиник и врачей стремятся к сотрудничеству с ведущим отечественным поставщиком медицинских изделий и оборудования. Столь солидный стаж в наукоёмком бизнесе говорит не только об удаче, сопутствующей предпринимательнице, но и о профессионализме, упорстве, любви к медицине, искреннем и сердечном отношении к людям. Благодаря синергии научной и коммерческой деятельности и организаторским способностям бизнес-леди российские врачи обрели возможность безопасно и результативно проводить операции по восстановлению эстетики молочных желёз у женщин. О том, каким был профессиональный путь Ольги Витальевны, как в начале 2000-х гг. CLOVERMED стала проводником передового опыта современной пластической хирургии в России, а также о продвижении новейших технологий в области эстетической медицины на международных конгрессах и задачах, которые стоят перед руководителем известной компании сегодня, мы узнали из первых уст.

- Ольга Витальевна, скажите, ваш выбор профессии на момент взросления был предопределён или всё-таки оставались сомнения? Что послужило поводом для того, чтобы посвятить себя науке и медицине?
- Я происхожу из семьи докторов, медицина была основным делом моих предков. Именно по этой причине поступление в медицинский институт стало единственным и неоспоримым для меня решением. После окончания школы стала студенткой Второго медицинского университета им. Н. И. Пирогова. В качестве направления выбрала педиатрию.

После окончания учёбы в мединституте я поступила в ординатуру и перешла к изучению популярного на тот момент направления (аллергология-пульмонология), затем после окончания аспирантуры с успехом защитила диссертацию по лечению бронхиальной астмы под руководством академика Александра Григорьевича Чучалина и стала кандидатом медицинских наук.

– Как вы пришли к коммерческому направлению? Расскажите о рождении CLOVERMED и о том, почему компания

считается путеводителем современной российской пластической и реконструктивной хирургии.

– Благодаря полученному образованию я стала перспективным учёным, опыт и знания которого высоко оценивались иностранными фармацевтическими и медицинскими компаниями. На протяжении пяти лет работала управленцем российского филиала английской компании Glaxo, совмещала доверенную мне должность с практикой руководителя клинических испытаний фармацевтических препаратов для России и Европы. Затем трудилась в американской компании MERCK SHARP & DOHME, возглавляла направление по внедрению на российский рынок новых препаратов для лечения астмы и других заболеваний. Позже стала представителем и дистрибьютором американской компании MENTOR - производителя грудных имплантов. Направление было для меня новым, неизученным, но природная смелость и подлинный интерес к развитию медицины не позволили отказать партнёрам в сотрудничестве. В процессе работы осознала, насколько данное направление является востребованным, ведь ранее (ещё

20 лет назад) в России никто не занимался эстетической коррекцией груди у женщин, перенёсших онкологию молочных желёз. В первую очередь врачей волновал вопрос выздоровления женщины, но никак не то, как будет выглядеть её грудь после удаления злокачественного новообразования. CLOVERMED стала компанией-путеводителем, познакомив российских хирургов с мировыми практиками проведения пластических и реконструктивных операций молочных желёз у женщин. Мы не просто стояли у истоков данного направления в России, но и основали его. Первыми привезли имплантаты для реконструкции молочных желёз и первыми начали заниматься образовательной деятельностью российских хирургов: организовывали международные семинары с участием лучших светил медицины, а также самостоятельно возили российских специалистов на международные конгрессы, в клиники к ведущим мировым реконструктивным хирургам. Для меня, как для научного работника, было важно внедрить опыт зарубежных коллег в нашей стране, дать старт новому направлению в отечественной медицине и нести эту миссию гордо! Сегодня хирурги,

прошедшие «школу» CLOVERMED, успешно обучают молодое поколение врачей тонкостям проведения реконструктивных и пластических операций. У нас уже есть талантливые врачи-продолжатели, которые с достоинством представляют российскую медицину на мировой арене. Я считаю это особым поводом для гордости!

Кстати, говоря об образовании, хочу поделиться тем, что мой супруг на протяжении более чем десяти лет управляет компанией в сфере профессионального развития специалистов эстетической медицины. BIO Concept не просто учебный центр, а организатор тематических профессиональных мероприятий высшего уровня! Совместно мы проводим масштабные конгрессы с участием лучших мировых специалистов современной эстетической медицины. Например, ежегодным и важным событием является международный конгресс по эстетической и реконструктивной хирургии молочной железы Moscow Breast Meeting – как часть мирового проекта, на котором для обсуждения новейших технологий и методик, а также для обмена опытом в области реконструктивной и пластической хирургии встречаются сотни врачей-онкологов и хирургов. С уверенностью могу сказать, что конгресс даёт положительные результаты, мы часто слышим приятные отзывы от его участников. Также значимыми мероприятиями от BIO Concept являются международный конгресс для пластических и реконструктивных хирургов ICTPS и международный конгресс для косметологов ІЕСТС. Благодаря синергии спикерского состава из смежных областей медицины, данные конгрессы создают тенденцию движения вперёд для специалистов эстетической медицины, что позволяет им в значительной степени повысить уровень своего профессионализма. В 2022 году мероприятия отметили начало нового десятилетия своей истории в Москве, собрав самых востребованных экспертов в сфере пластической, реконструктивной хирургии и косметологии. Конгрессы посетило более 2000 участников из сотен городов России и двух десятков стран ближнего и дальнего зарубежья.

Однако мы занимались и продолжаем заниматься просветительской работой не только в профессиональной среде докторов, но и среди пациенток, поддерживая и образовывая их в вопросах лечения молочных желёз.

За многие годы работы CLOVERMED зарекомендовала себя как компания-эксперт, надёжный партнёр и ответственный поставщик комплексных решений для проведения пластической и реконструктивной хирургии. На сегодняшний день у нас имеется самый большой в России склад медицинских изделий и оборудования, а также безукоризненно выстроена логистика.

Что касается везения, то могу сказать, что та работа, которую мы проделываем для партнёров, – не волшебство, а труд и

ответственность, обеспечивающая успех обеих сторон. Первая и основная задача CLOVERMED – сделать так, чтобы хирурги и их пациенты могли пользоваться самыми передовыми мировыми достижениями в области пластической и реконструктивной хирургии. А добросовестная работа и следование мировым тенденциям в области развития медицины безоговорочно обрекают компанию и её партнёров на успех!

– С какими поставщиками оборудования и медицинских изделий вы сегодня работаете? Чьи продукты и инновации предлагаете на российском рынке?

– Наше основное направление – молочная железа, но, посещая международные выставки, мы обращаем внимание на все новинки в области пластической хирургии и косметологии. CLOVERMED является российским представителем и дистрибьютором нескольких иностранных компаний. Помимо имплантатов молочной железы, в портфеле есть челюстно-лицевые имплантаты, послеоперационное бельё, препараты для коррекции мягких тканей лица и много других инновационных аппаратов для эстетической медицины и пластической хирургии. Подробнее с ними можно ознакомиться на сайте компании: www.clovermed.ru.



– Поговорим о вас как о руководителе: как вы добились такой слаженной работы команды CLOVERMED?

– Фундаментом моих управленческих знаний стал опыт работы в зарубежных компаниях, ведь западные компании большое значение придают менеджменту. И это действительно важно! Считаю, что любой предприниматель, стремящийся к развитию, обязан впитывать лучшие мировые практики по эффективному управлению и активно внедрять их в деятельность своей компании. О себе могу сказать, что имею диплом РАНХиГС по программе высшей школы МВА по специальности «маркетинг и управление крупными корпорациями». Но, несмотря на стаж и полученные навыки, всё равно люблю и продолжаю учиться.

В команду CLOVERMED подбираю людей, которым интересно делать то, что войдёт в историю. Люблю людей талантливых, трудолюбивых, стремящихся к развитию, разделяющих ценности компании и готовых транслировать их клиентам.

– Ваш природный магнетизм и профессиональные качества притягивают не только талантливых сотрудников, но и бизнес-партнёров, экспертов из области медицины, которые с удовольствием принимают участие в съёмках передач, где вы выступаете интервьюером...

– Да, YouTube-канал компании – ещё одно моё детище. Я посвящаю ему большое количество времени и сил. При этом мне сложно назвать съёмочный процесс работой, ведь дискуссия с интересным человеком – всегда удовольствие! Я рада, что наше профессиональное творчество находит отклик среди коллег и людей, следящих за тенденциями медицины.

– RBG всегда получает большое удовольствие от бесед с вами! Вы, бесспорно, обаятельный человек, талантливый учёный, успешный предприниматель и настоящий стратег. Какие дальнейшие цели по развитию бизнеса ставите перед собой?

– Миссия CLOVERMED неизменна, мы и дальше будем поддерживать связь со всем мировым медицинским сообществом с целью привнесения новейших методов, технологий и средств для проведения пластических и реконструктивных операций в России. Не люблю много говорить о планах, считаю, что куда важнее рассказывать о достижениях и проделанной работе. Наша деятельность не раз доказывала свою результативность, а значит, вектор движения выбран правильно. Ему и будем следовать, невзирая на кризисные ситуации и обстоятельства извне. А подробнее о новых победах компании я обязательно расскажу вам в своём следующем интервью!

Беседовала Дарья Бакарина



IS THE FIRST EXPERT IN AESTHETIC MEDICINE IN RUSSIA!

In 2022 Olga Vitalievna Zaseeva, candidate of medical sciences, founder and permanent head of **CLOVERMED** corporation celebrates 30 years of business activity. The company has become the symbol of successful development of plastic and reconstructive surgery in Russia long time ago. Today hundreds of clinics and doctors strive to cooperate with the leading domestic supplier of medical devices and equipment. Such a considerable period of work in the science-intensive business speaks not only about the luck accompanying the businesswoman, but also about her professionalism, persistence, love for medicine, sincere and cordial attitude towards people. Thanks to synergy of scientific and commercial activity and organizational abilities of the businesswoman, Russian doctors were able to safely and effectively perform breast aesthetic reconstruction surgeries on women. We found out from the first-hand experience of Olga, how in the beginning of 2000's CLOVERMED became a guide of progressive experience of modern aesthetic surgery in Russia, as well as about the promotion of the newest technologies in the field of aesthetic medicine at international congresses and the tasks which the head of the well-known company faces today.

- Olga, tell me: was your choice of profession predetermined when you were growing up, or still there were doubts? What prompted you to devote yourself to science and medicine?
- I come from a family of doctors, medicine was the main business of my ancestors. For this reason, going to medical school was the only and indisputable decision for me. After graduating from high school I became a student at the Pirogov Second Medical University. I chose pediatrics as my major.

After finishing my postgraduate studies I successfully defended my thesis on the treatment of bronchial asthma under the guidance of Academician Alexander Grigorievich Chuchalin and became a Candidate of Medical Sciences.

- How did you come to the commercial field? Tell us about the founding of CLOVERMED and why the company is

considered to be the guidepost of modern Russian plastic and reconstructive surgery?

- Thanks to my education I became a promising scientist, whose experience and knowledge were highly appreciated by foreign pharmaceutical and medical companies. I've been working as a manager of the Russian branch of the British company Glaxo for five years, combined the position entrusted to me with the practice of head of clinical trials of pharmaceuticals for Russia and Europe. Then I've been working in the American company MERCK SHARP & DOHME, headed the direction of introducing new medications for the treatment of asthma and other diseases on the Russian market. Later I became a representative and distributor of the American company MENTOR, a manufacturer of breast implants. This field was new and unexplored for me, but my natural courage and genuine interest to the development of medicine didn't allow me

to refuse the cooperation of my partners. In the course of work I realized how much this field was in demand, because until 20 years ago in Russia no one dealt with aesthetic correction of women with breast cancer. Doctors were mostly concerned with a woman's recovery, but not with what her breasts would look like after the removal of a malignant tumor. CLOVERMED has become a guiding company, introducing Russian surgeons to international practices in plastic and reconstructive breast surgery for women. We didn't just stand at the origins of this field in Russia, we founded it. We were the first to bring mammary gland reconstruction implants to Russia and the first to educate Russian surgeons: we organized international seminars with the best medical experts and took Russian specialists to international congresses and clinics and introduced them to the world's leading reconstructive surgeons. For me, as a researcher, it was important to

introduce the experience of foreign colleagues in our country, to give a start to a new direction in Russian medicine and carry this mission proudly! Today the surgeons who went through the CLOVERMED "school" are successfully teaching the young generation of doctors the intricacies of reconstructive and plastic surgeries. We already have gifted successors which represent Russian medicine on the world scene with dignity. I consider this a special reason to be proud!

Speaking of education, I would like to share that my husband has been running a company in the field of professional development for aesthetic medicine specialists for more than ten years. BIO Concept is not just a training center, but also an organizer of top-level themed professional events! Together we hold large-scale congresses with the participation of the world's best experts in modern aesthetic medicine. For example, an annual and important event is the International Congress on Aesthetic and Reconstructive Breast Surgery Moscow Breast Meeting, as part of the global project, where hundreds of oncologists and surgeons meet to discuss the latest technologies and techniques, as well as to exchange experiences in the field of reconstructive and plastic surgery. I can confidently say that the Congress brings positive results, we often hear positive feedback from its participants. Also significant events from BIO Concept are: International Congress for Plastic and Reconstructive Surgeons-International Course Training for Plastic Surgeons (ICTPS) and International Congress for Cosmetologists-International Educational Course-training for Cosmetologists (IECTC). Thanks to the synergy of speakers from related fields of medicine, these congresses create trends for aesthetic medicine specialists, allowing them to significantly increase their level of professionalism. In 2022 events marked the beginning of a new decade of their history in Moscow, bringing together the most sought-after experts in the field of plastic, reconstructive surgery and cosmetology. More than 2000 participants from hundreds of Russian cities and two dozen countries of near and far abroad visited the congresses.

But we've been and continue to educate not only the professional community of doctors, but also patients, supporting and educating them in the treatment of the mammary glands.

Over the years, CLOVERMED has established itself as an expert company, a reliable partner and a responsible provider of complete solutions for plastic and reconstructive surgery. Today, we have the largest warehouse of medical products and equipment in Russia and impeccable logistics.

As for luck, I can say that the work we do for our partners isn't magic, but work and responsibility to ensure the success of both parties. The first and foremost task of CLOVERMED is to ensure that surgeons and their patients benefit from the most

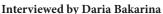
advanced developments in the field of plastic and reconstructive surgery worldwide. And conscientious work and adherence to the world trends in medical development doom the company and its partners to success!

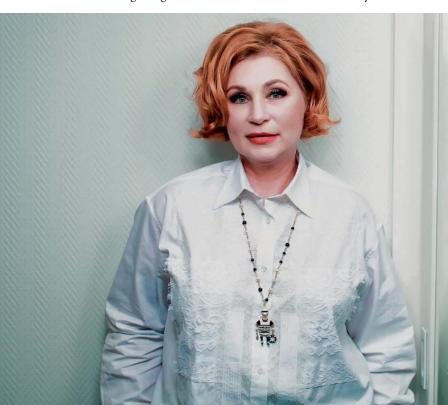
- Which suppliers of equipment and medical devices do you work with today? Whose products and innovations do you offer to the Russian market?
- Our main focus is on the mammary gland, but by visiting international exhibitions we pay attention to all innovations in the field of plastic surgery and cosmetology. CLOVERMED is a Russian representative and distributor of several foreign companies. In addition to breast implants the portfolio includes maxillofacial implants, postoperative lingerie, preparations for correction of facial soft tissues and many other innovative devices for aesthetic medicine and plastic surgery. You can read more about them on the company's website: www.clovermed.ru.
- Let's talk about you as a manager: how did you manage to make the CLOVERMED team work so effectively?
- My management knowledge is based on my experience in foreign companies, because Western companies attach great importance to management. I think that any entrepreneur, who wants to develop, is obliged to assimilate the best world practices of effective management and to implement them in his company. As for me, I can say that I have a diploma from Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, MBA program, specializing in "Marketing and management of large corporations". But despite my seniority and the skills I have acquired, I still love and continue to learn.

I recruit people to the CLOVERMED team who are interested in doing things that will

make history. I love people who are talented, hardworking, eager to develop, share the company's values, and willing to broadcast them to clients.

- Your natural magnetism and professional qualities attract not only talented employees, but also business partners and experts in the field of medicine, who gladly take part in filming programs, where you are the interviewer...
- Yes, the company's YouTube channel is another one of my brainchild. I devote a lot of time and energy to it. However, it's hard for me to call the filming process a job. Because a discussion with an interesting person is always a pleasure! I'm happy that our professional work resonates with colleagues and people who follow medical trends.
- RBG always enjoys conversations with you, too! You are an undeniably charming person, a talented scientist, a successful entrepreneur and a true strategist. What further business development goals do you set for yourself?
- The mission of CLOVERMED is unchangeable: we'll continue to keep in touch with the whole world medical community in order to bring in the newest methods, technologies and facilities for plastic and reconstructive surgeries in Russia. I don't like to talk much about plans; in my opinion, it's much more important to talk about achievements and work done. Our activity has repeatedly proved its effectiveness, it means that the vector of our movement has been chosen correctly. And we'll follow it, despite the crisis situations and circumstances from the outside. And I'll tell you more about new victories of the company in my next interview!







ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВО ИМЯ РОСТА:

КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПРИНЦИПЫ ESG СПОСОБСТВУЮТ РАЗВИТИЮ КОМПАНИЙ?

лидирующие российские компании всё больше внимания уделяют ESGповестке. Ответственное отношение к внешним и внутренним процессам — важнейшее направление работы прогрессивных и влиятельных игроков страхового рынка. О развитии ESG-направления в «Ингосстрахе», всеобъемлющих процессах цифровизации и популярности чат-ботов рассказывает первый заместитель генерального директора «Ингосстраха» Иван Матвеев.

– Скажите, насколько сегодня актуальны для игроков рынка страхования ESG-принципы? Какие тенденции вы сейчас наблюдаете?

– Помимо работы над формированием социальной ответственности, ESG – это интеграция нефинансовой отчётности. В качестве показателя прозрачности такая система анализа внутренних и внешних процессов компании – неизменный приоритет для страховщиков. Сейчас мы наблюдаем тенденцию к смещению фокуса внимания проектов устойчивого развития с Запада на Восток. Многие компании сосредоточились на решении конкретных задач «Национальных целей развития РФ до 2030 года».

– Как «Ингосстрах» формирует ESG-культуру внутри компании?

– «Ингосстрах» активно разрабатывает стратегию устойчивого развития и формирует ESG-культуру. Мы рассматриваем семь

целей глобального развития как наиболее перспективные и подходящие компании уже на текущей стадии создания корпоративной ESG-стратегии. Это ответственное потребление и производство, борьба с изменением климата, здоровье и благополучие, качественное образование, достойная работа и экономический рост, индустриализация, инновации, инфраструктура, партнёрство в интересах устойчивого развития. Внедрением всех принципов ESG в компании занимается созданный в апреле 2022 года комитет по устойчивому развитию.

Реализуя принцип ответственного отношения к окружающей среде, «Ингосстрах» выстраивает работу так, чтобы сохранять природные ресурсы. Формируя в компании рациональные модели потребления, мы внедрили электронный документооборот, чтобы сократить использование бумаги, разрабатываем план для вступления в национальный проект «Экология», развиваем продуктовый ряд, способствующий ESG-целям. «Ингосстрах» создал уникальный сервис на рынке – инженерный центр для корпоративных клиентов, который консультирует клиентов по снижению экологических рисков. И всё это только начало большой работы по внедрению принципов ESG в рабочие процессы. Мы никогда не останавливаемся на достигнутом.

– Один из пунктов ESG – высокое качество корпоративного управления. Какие шаги уже сделаны в «Ингосстрахе» в этом направлении? Какие планируются?

– «Ингосстрах» всегда фокусировал своё внимание на чётко выстроенной матрице управления. В первую очередь важна сбалансированность, чтобы выявить наиболее подходящих сотрудников на необходимые позиции внутри компании. Со временем сотрудник становится специалистом своего дела в рамках страховой отрасли, одновременно приобретая опыт в управлении благодаря осознанному распределению ресурсов в рамках своих обязанностей. Таким образом, внутри компании выстраивается высокое качество корпоративного управления. Департамент по работе с персоналом разработал программы, нацеленные на разработку и внедрение эффективных решений этой задачи. Один из ярких примеров - корпоративный университет компании, развивающий сотрудников и решающий такие важные задачи, как ментальное здоровье работников, карьерные треки и другие проекты, которые развивают сотрудников по матрице управления.

– Стратегия ESG неразрывно связана с оптимизацией и цифровизацией процессов с целью улучшения сервиса и жизни клиентов в целом. Какие из запущенных продуктов «Ингосстраха» сработали лучше всего?

– Мы экспериментируем с рядом цифровых продуктов, которые предлагаем нашим клиентам, и в этом отношении сфокусиро-

ваны не только на продуктах страхования. Мы рассматриваем взаимодействие в более широком контексте, сотрудничаем со множеством разных партнёров, которые интересуют наших клиентов. С точки зрения фокуса цифровой трансформации мы больше нацелены на развитие технологий «под капотом», которые делают процессы коммуникации с клиентом более быстрыми и лёгкими. Мы упрощаем взаимодействие с клиентом по уже известным продуктам, чтобы сэкономить его время, сделать сервис более удобным. Наша цифровая инфраструктура позволяет выдерживать любые нагрузки, при этом мы готовы к ещё большему увеличению объёма обращений от клиентов.

– Расскажите о чат-боте. Почему вы его создали? Как сегодня он помогает сотрудникам и как реализует идею клиентоцентричности? Какие возможности поддержки и общения с клиентами даёт?

- Создание технологии общения в мессенджере с клиентами было продиктовано необходимостью сделать коммуникацию более удобной. Теперь с помощью чат-бота у нас сохраняется вся история, привязанная к клиентскому телефонному номеру, мы можем актуализировать контактные данные, предоставляем клиенту возможность общаться со страховой компанией в нерабочее время. График продаж говорит нам о том, что пик покупок страховых полисов часто приходится на нерабочее время, начиная с семи до девяти утра. Основной пик – это обеденный перерыв в районе 14 часов, следующий – в районе 21-22 часов, когда люди оказываются дома. Соответственно, мессенджеры позволяют распределить этот поток.

Если говорить про удобства для сотрудников, то когда они общаются с клиентом с помощью чат-бота, у них есть возможность получить справочную информацию, чтобы ответить клиенту максимально обстоятельно и точно, пользуясь различными источниками, в том числе нашей базой знаний. Эта менее стрессовая ситуация для работников по сравнению с общением на линии, когда нужно дать ответ моментально.

– Какие запросы чаще всего получает бот от пользователей? Как часто он справляется самостоятельно, без помощи оператора?

– Сейчас система чат-ботов работает для того, чтобы клиент мог максимально быстро и в любое время получить ответ на свой вопрос. В каких-то случаях удаётся обходиться без сотрудника. Так, в сентябре без учёта обращений по ДМС чат-ботами воспользовались 22 446 клиентов. Из них 2214 случаев (9%) обработал бот без участия оператора. Отдельно по направлению ДМС в сентябре поступило 7796 обращений. Из них 250 случаев (3%) обработано ботом без участия оператора.

L eading Russian companies are paying more and more attention to the ESG agenda. Responsible attitude to external and internal processes is the most important direction of progressive and influential insurance market players. Ivan Matveev, First Deputy General Director of Ingosstrakh, talks about the development of ESG at Ingosstrakh, the comprehensive digitalization processes and the popularity of chatbots.

RESPONSIBILITY FOR GROWTH:

HOW DO DIGITALIZATION AND ESG PRINCIPLES HELP COMPANIES DEVELOP?



- Tell me, how relevant are ESG-principles for insurance market players today? What trends do you observe now?
- In addition to working on the formation of social responsibility, ESG is the integration of non-financial reporting. As an indicator of transparency, such a system of analysis of internal and external processes of the company is a constant priority for insurers. Now we observe a tendency to shift the focus of sustainable development projects from the West to the East, many companies are focused on solving specific tasks of the "National Development Goals of the Russian Federation until 2030".
- How is Ingosstrakh forming an ESG culture within the company?
- Ingosstrakh is actively developing a sustainable development strategy and forming an ESG culture. We consider seven global development goals as the most perspective and appropriate for the company already at the current stage of creating the corporate ESG-strategy. These are responsible consumption and production, combating climate change, health and well-being, quality education, decent work and economic growth, industrialization, innovation, infrastructure and partnership for sustainable development. Implementation of all ESG principles in the company is carried out by the Committee on Sustainable Development created in April 2022.

Implementing the principle of responsible attitude to the environment, Ingosstrakh arranges its work so as to conserve natural resources. By forming rational consumption patterns in the company we implement an electronic document flow to reduce paper use, develop a plan to join the national Ecology Project, and develop a product line to promote ESG goals. Ingosstrakh has created a unique service in the market – an engineering center for corporate clients, which advises clients on reducing environmental risks. And all this is just the beginning of a lot of work to integrate ESG principles into work processes. We never stop at what we have achieved.

- One of the points of the ESG is the high quality of corporate governance. What steps has Ingosstrakh already taken in this direction? What steps are planned?
- Ingosstrakh has always focused on a clearly built management matrix. First and foremost, balance is important, in order to identify the most suitable employees for the necessary positions within the company. Over time, an employee becomes an expert in his or her field within the insurance industry, while gaining experience in management through the conscious allocation of resources within their responsibilities. In this way, a high quality of corporate management is built within the company. The Human Resources Department has developed programs aimed at developing and implementing effective solutions to this task. One striking example is the company's Corporate University, which develops employees and solves such important tasks as mental health of employees, career tracks and other projects that develop employees according to the management
- ESG's strategy is inextricably linked to the optimization and digitalization of processes in order to improve service and the lives of customers in general. Which of the products launched by Ingosstrakh have worked best?
- We are experimenting with a number of digital products that we offer our clients and in this regard we are not solely focused on insurance products. We are looking at engagement in a broader context, working with a lot of different partners that our clients are interested in. In terms of the focus of digital transformation, we are more focused on developing technologies "under the hood" that make communication processes with the client faster and easier. We simplify interaction with the customer on already known products to save their time, to make the service more convenient. Our digital infrastructure allows us to withstand any workload - and we are ready for even more customer requests.

- Tell us about the chatbot. Why did you create it? How does it help employees today and how does it implement the idea of customer centricity? What opportunities to support and communicate with clients does it offer?
- The creation of messenger technology for communicating with clients was dictated by the need to make communication more convenient. Now with the help of chatbots we save all the history tied to the client's phone number, we can update the contact information, and give the client the opportunity to communicate with the insurance company outside business hours. The sales graph tells us that the peak of insurance purchases is often after hours, from 7 to 9 a.m. The main peak is around 2 p.m. for lunch, and the next peak is around 9 p.m. to 10 p.m., when people are at home. Accordingly, messengers allow you to distribute this flow.

If we talk about convenience for employees, when they communicate with a client using chatbots, they have the opportunity to get background information to answer the client as thoroughly and accurately as possible, using various sources, including our knowledge base. This is a less stressful situation for employees compared to on-line communication, when you have to give an answer instantly.

- What kind of requests does the bot receive most often from users? How often does it cope on its own, without the help of an operator?
- The chatbot system is now working to ensure that the customer can get an answer to their question as quickly as possible, at any time. In some cases, it is possible to do without an employee. So, in September, excluding calls on VHI, chat-bots were used by 22 446 clients. Of these, 2214 (9%) cases were handled by the bot without an operator. Separately in the direction of VHI in September received 7796 hits. Of these, 250 cases (3%) were handled by the bot without an operator.

емеровское акционерное общество «Азот» — флагман производственных мощностей и стратегического развития группы компаний, стремительно развивающееся и высокотехнологичное химическое предприятие Кузбасса. Кемеровский «Азот» входит в число ведущих предприятий химической отрасли России, специализируется на производстве азотных удобрений и аммиачной селитры сельскохозяйственного и промышленного применения. Предприятие занимает 2-е место по производству капролактама и 5-е место по производству азотных удобрений в России.

О деятельности КАО «Азот» в рамках следования принципам устойчивого развития мы беседуем с генеральным директором предприятия Игорем Безухом.



«A3OT»:

СТАБИЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

– У каждой компании есть своя миссия, которой сотрудники придерживаются в своей деятельности. Она определяет долгосрочное и стабильное развитие предприятия. Как вы можете определить основную миссию КАО «Азот»?

– Кемеровский «Азот» – это химическое предприятие Кузбасса, которое вместе с другими заводами группы компаний обеспечивает продовольственную безопасность страны, а также удовлетворяет потребности промышленных предприятий в высококачественной химической продукции.

Чтобы обеспечивать рост урожайности сельского хозяйства, мы должны гарантировать надёжные поставки азотных удобрений агропромышленному комплексу. Для этого наше производство должно работать эффективно и бесперебойно, а это влечёт за собой целый комплекс мероприятий по реконструкции и модернизации действующих цехов, а также по реализации инвестиционной программы. И в этом мы видим основную задачу нашей деятельности: обеспечивать стабильную поддержку сельского хозяйства и благополучие жителей Кузбасса.

Сегодня «Азот» является ключевым звеном агросистемы: от производства удобрений до получения и реализации урожая. В 2019 году мы совместно с дочерним предприятием ООО «Центр передового земледелия» и производственно-демонстрационной площадкой ООО «Азот-Агро» создали собственный агропромышленный комплекс. Его цель – отработка прогрессивных технологий возделывания высокопродуктивных сортов различных агрокультур и поиск решений для получения наивысших показателей урожайности.

Эксперты сельского хозяйства помогают фермерам внедрять технологии интенсивного растениеводства, в том числе умного применения минеральных удобрений, чтобы получать гарантированно высокие результаты урожайности. С 2021 года деятельность экспертов в области агроконсалтинга и аналитики вышла уже за пределы СФО, на территорию Поволжья. Как итог – два последних года «Азот-Агро» демонстрирует рекорды урожайности. И в этом, несомненно, большая заслуга нашего предприятия.

– Каковы приоритетные направления экологической стратегии КАО «Азот»?

- Как и любая промышленная компания мирового уровня, наше предприятие генерирует выбросы и побочные продукты, попадающие в окружающую среду. Мы понимаем, что по мере процесса модернизации нашего предприятия растёт и наша ответственность за устойчивое развитие и охрану окружающей среды не только в зоне присутствия, но и в Кузбассе в целом. Мы постоянно развиваем экологическую повестку в КАО «Азот» и эффективно строим свои стратегии, учитывая интересы широкого круга заинтересованных сторон. С 2007 года в КАО «Азот» действует экологическая политика, которая регламентирует организацию экологической безопасности, охрану окружающей среды, взаимодействие подразделений по этим вопросам. Как подтверждение эффективности нашей работы в этом направлении: в КАО «Азот» действует система экологического менеджмента, сертифицированная на соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001:2015. Тем самым

мы заявляем, что готовы к диалогу с общественностью по всем ключевым природоохранным вопросам.

Экологическая программа «Азота» включает в себя комплекс мер, которые являются добровольным стремлением предприятия к улучшению ситуации в регионе и затрагивают самые разные направления: от постоянной работы над сокращением выбросов до экономии и восполнения природных ресурсов. За период с 2016 по 2021 год затраты на реализацию природоохранных мероприятий составили 3,2 млрд рублей. К 2026 году компания планирует снизить производственные выбросы в два раза.

– Что именно делается в рамках этой стратегии?

- Сегодня на предприятии успешно действует система непрерывных улучшений по охране окружающей среды – это целый комплекс мероприятий, направленных на сокращение воздействия на экологическую ситуацию в регионе за счёт более экономного потребления природных ресурсов и уменьшения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Одним из важных этапов этой программы стал запуск в 2021 году новых производств – агрегатов азотной кислоты и водорода из природного газа, технология производств которых соответствует самым современным стандартам и характеризуется высокой экологичностью и эффективностью.

По аналогии с новыми установками планируется реконструировать действующие цеха, внедрив современную селективную очистку в производство азотной кислоты. На производственных объектах предприятия обеспечивается постоянное наблюдение за состоянием атмосферного воздуха. В 2018 году кемеровский «Азот» одним из первых химических производств в России начал работу по оснащению источников выбросов автоматическими системами учёта и контроля. Датчики этой системы отслеживают концентрацию веществ в местах выброса и оперативно реагируют на любые изменения и отклонения от нормы. Данные передаются в органы местного самоуправления в режиме реального времени.

В рамках экологической программы КАО «Азот» работает над крупной реконструкцией очистных сооружений, а также ведёт работу по снижению парникового эффекта от деятельности. Важным мероприятием этого года стало внедрение системы энергетического менеджмента на основе международного стандарта ISO 50001:2018 в деятельность КАО «Азот». Мы планируем снизить энергопотребление на 12% в течение пяти лет.

Помимо этого, экологическая программа «Азота» включает в себя целый комплекс мер, которые воспринимаются руководством и трудовым коллективом как социальная ответственность: от восполнения биологических ресурсов Томи до организованного сбора вторсырья.

– Принципы ESG включают в себя не только заботу об экологии, но и бережное отношение к сотрудникам, возможность их профессионального развития. Как компания реализует эту повестку?

– На кемеровском «Азоте» сегодня работает более 5,5 тыс. человек 330 профессий. Ежегодно в ходе трансформации рабочих процессов на предприятии появляются новые рабочие места, требующие соответствующего уровня компетенций. «Азот» заинтересован в том, чтобы привлекать таланты на продолжительный срок, поэтому предприятие помогает каждому работнику раскрыть свой профессиональный потен-

циал и выстроить карьерный трек. Наша задача – сформировать команду талантливых и вовлечённых профессионалов. Взаимодействие с потенциальными сотрудниками начинается с учебных заведений: мы проводим профориентационные экскурсии для школьников в рамках развития промышленного туризма, развиваем программы дуального образования со студентами, оказываем грантовую поддержку молодёжи.

Особое внимание мы уделяем адаптации новичков и формированию корпоративной культуры. «Азот» создаёт необходимые условия для того, чтобы новые члены команды с первых дней работы чувствовали себя уверенно и комфортно. Процесс адаптации и наставничества переходит в обучение по обязательным

программам либо обучение на профессию. А уже после этого сотрудник получает возможность выполнить индивидуальный план развития и попасть в кадровый резерв.

Для этого у предприятия есть собственный центр обучения кадров, перед которым сегодня стоит цель – стать в 2023 году корпоративным университетом для предприятий группы компаний «Азот». Центр обучения кадров «Азота» оказывает широкий спектр образовательных услуг по разным направлениям профессиональной деятельности и в разных форматах: от дистанционных курсов и тренингов до организации участия наших работников в региональных и федеральных программах обучения.

Мы бережно относимся к знаниям сотрудников и способствуем тому, чтобы они в полной мере применяли их на рабочем месте и постепенно получали новые компетенции, которые позволят им достичь какой-то вершины на определённом этапе времени. Именно в этом и есть наша цель сделать сотрудников более эффективными, более результативными, чтобы они помогали предприятию процветать и достигать своих целей.

– Сегодня одним из показателей приверженности компании принципам рационального ресурсопотребления является внедрение системы бережливого производства. Как «Азот» работает в этом направлении?

– Мы уже не первый год ведём работу с Федеральным центром компетенций в рамках нацпроекта «Производительность труда». На примере цеха карбамида и производства капролактама мы добиваемся показателей, которые обеспечат рост производительности труда как минимум на 10% каждый год. Сами по себе эти показатели важны как итоговый результат, но самое главное, что мы транслируем бережное отношение к человеческим ресурсам. Мы обучаем людей, даём возможность

приобретать навыки, которые повышают их уровень квалификации, развивают взаимоотношения на местах рабочих, мастеров, руководителей цехов и создают конструктивную обстановку взаимодействия, позволяющую слышать инициативы и давать им возможность быть реализованными.

Более тысячи сотрудников прошло обучение с использованием инструментов бережливого производства: это 5S, производственный анализ, картирование, стандартизированная работа, декомпозиция целей, автономное обслуживание ТРМ и др. Кроме того, на предприятии были подготовлены три внутренних тренера, способных транслировать и проводить каскадное обучение среди работников. В ходе совместной работы специалистов ФЦК и КАО «Азот» был сформирован портфель проектов на следующие два года программы в масштабах всего предприятия, цель которых – постоянный рост эффективности работы предприятия.

– Как предприятие заботится о благополучии сотрудников? Какие социальные программы имеются на «Азоте»?

– В КАО «Азот» действуют различные программы, направленные на социальную поддержку наших работников и других заинтересованных сторон. Общий объём социальных инвестиций составляет около 600 млн рублей в год. На предприятии действует коллективный договор, в котором в том числе закреплены социальные льготы и гарантии, включающие и медицинское обслуживание, и санаторно-курортное оздоровление, и компенсацию затрат на питание, и поддержку тех, кто выплачивает ипотеку.

Ключевым направлением в нашей работе являются продвижение спорта и мотивация к здоровому образу жизни. На базе центра обучения кадров КАО «Азот» функционирует спортклуб для сотрудников, для организации загородного отдыха работников и занятий спортом есть собственная база отдыха

«Берёзово», загородный конный клуб и пейнтбольная площадка. Спортивный клуб ежегодно проводит спартакиады, организует этапы сдачи нормативов ГТО, а также проводит спортивные корпоративные праздники. Как результат – три года подряд сборная команда «Азота» в соревнованиях по ГТО среди трудовых коллективов Кузбасса занимает 1-е место. А по России в 2022 году мы заняли 7-е место.

Мы позиционируем себя как социально ответственное предприятие, создающее условия для комфортной жизнедеятельности, а также решения любых вопросов для всех членов нашего коллектива: от молодого специалиста до ветерана, с какой бы ситуацией они ни столкнулись в своей жизни.





Remerovo Azot Joint-Stock
Company is the flagship of
production capacity and strategic
development of the group of companies,
a rapidly developing and high-tech
chemical enterprise in the Kuzbass.
Kemerovo Azot is one of the leading
companies in the Russian chemical
industry, specializing in the production
of nitrogen fertilizers and ammonium
nitrate for agricultural and industrial
applications. The company is the second
largest producer of caprolactam and
the fifth largest producer of nitrogen
fertilizers in Russia.

We are talking to Igor Bezukh, the general director of the enterprise, about the activity of Azot within the framework of following the principles of sustainable development.

AZOT:

STABLE SUPPORT FOR AGRICULTURE

- Every company has its own mission which the employees adhere to in their activity. It defines long-term and stable development of the enterprise. How can you define the main mission of Azot?

– Kemerovo Azot is a chemical enterprise of Kuzbass, together with other plants of the group of companies that provides food security of the country, as well as meets the needs of industrial enterprises in high-quality chemical products.

In order to ensure the growth of agricultural yields, we must guarantee a reliable supply of nitrogen fertilizers to the agro-industrial complex. To do this our production must operate effectively and uninterruptedly, and this entails a whole range of measures for the reconstruction and modernization of existing shops, as well as the implementation of the investment program. And in this we see the main tasks of our activity: to provide stable support for agriculture and the well-being of the residents of Kuzbass.

Today, Azot is a key section of the agricultural system – from fertilizer production to the receipt and sale of crops. In 2019, together with our subsidiary Center for Advanced Farming LLC and the production and demonstration site of Azot-Agro LLC, we created our own agro-industrial complex. Its goal is to develop advanced cultivation technologies for high-yield varieties of various crops and to find solutions for obtaining the highest yields.

Agricultural experts help farmers to implement intensive crop production technologies, including the smart use of mineral fertilizers, in order to obtain guaranteed high yield results. Since 2021 the activity of the experts in the sphere of agro-consulting and analytics has extended outside of the Siberian Federal District to the Povolzhye territory. As a result, for the last two years Azot-Agro has been showing record yields. And this is undoubtedly a great merit of our enterprise.

- What are the priorities of the environmental strategy of Azot?

- Like any world-class industrial company, our enterprise generates emissions and by-products that enter the environment. We understand that as we modernize our enterprise, our responsibility for sustainable development and environmental protection grows, not only in the area where we operate, but in Kuzbass as a whole. We constantly develop the environmental agenda at Azot and effectively build our strategies taking into account the interests of a wide range of stakeholders. Since 2007 Environmental Policy is in force at Azot, which regulates organization of ecological safety, environmental protection and interaction between subdivisions on these issues. As evidence of our effective work in this area, Azot operates an environmental management system certified for compliance with ISO 14001:2015. Thus, we declare that we are ready for a dialogue with the public on all key environmental issues.

Azot's environmental program includes a set of measures that are the company's voluntary efforts to improve the situation in the region and covers a variety of areas – from continuous work on reducing emissions to saving and replenishing natural resources. Between 2016 and 2021, the cost of implementing environmental measures totaled 3.2 billion rubles. By 2026, the company plans to halve its production emissions.

- What exactly is being done as part of this Strategy?

– Today the company successfully operates a system of continuous improvements in environmental protection – a whole set of measures aimed at reducing the impact on the environmental situation in the region through more economical consumption of natural resources and reduction of atmospheric emissions of pollutants. One of the important stages of this program was the launch in 2021 of new production facilities – nitric acid and hydrogen units from natural gas, whose production technology meets the latest standards and is characterized by high environmental friendliness and efficiency.

Similarly to the new units it is planned to reconstruct the existing shops by introducing modern selective purification in the production of nitric acid.

At the production facilities of the company continuous monitoring of atmospheric air is provided. In 2018 Kemerovo Azot was one of the first chemical plants in Russia that started to equip the sources of emissions with automatic systems of metering and control. The sensors of this system monitor the concentration of substances in the places of emission and promptly respond to any

changes and deviations from the standard. The data is transmitted to local authorities in real time.

As part of the environmental program, Azot is working on a major reconstruction of its treatment facilities and is also working to reduce the greenhouse effect of its operations. An important event this year was the introduction of an energy management system on the basis of the international standard ISO 50001:2018 in the activity of Azot. We plan to reduce energy consumption by 12% within 5 years.

Besides, the environmental program of Azot includes a whole range of measures that are perceived by the management and labor collective as a social responsibility: from replenishment of biological resources of Tomi to organized collection of recyclable materials.

- ESG principles include not only care for the environment, but also a careful attitude to employees and opportunities for their professional development. How does the company implement this agenda?

- Today more than 5.5 thousand people in 330 professions work at Kemerovo Azot, and new jobs that require the appropriate level of competence appear at the enterprise every year in the course of transforming work processes. Azot is interested in attracting talent for a long term, that is why the enterprise helps each employee to discover his/her professional potential and build his/her career track. Our task is to form a team of talented and engaged professionals. Interaction with potential employees begins with educational institutions: we hold career guidance tours for schoolchildren as part of industrial tourism development, develop dual education programs with students, and provide grant support for young people.

We pay special attention to the adaptation of newcomers and the formation of a corporate culture. Azot creates the necessary conditions for new team members to feel confident and comfortable from their first days on the job. The process of adaptation and mentoring turns into





training according to mandatory programs or training for a profession. And already after that the employee gets an opportunity to fulfill an individual development plan and get into the personnel reserve.

For this purpose the enterprise has its own Personnel Training Center which now has a goal to become a corporate university for Azot Group companies in 2023. Azot's personnel training center provides a wide range of educational services in different areas of professional activity and in different formats: from distance courses and training to the organization of our employees' participation in regional and federal training programs.

We cherish our employees' knowledge and encourage them to fully apply it in their workplace and gradually acquire new competencies that will allow them to reach a certain peak at a certain point in time. And that is exactly our goal – to make employees more efficient, more effective, so that they help the company thrive and achieve its goals.

- Today one of the indicators of the company's commitment to the principles of rational resource consumption is the implementation of a lean production system. How does Azot work in this direction?

We have been working with the Federal

Center of Competences for a number of years as part of the "Labor Productivity" national project. Using the examples of the urea shop and caprolactam production we achieve indicators that will ensure growth of labor productivity by at least 10% every year. These indicators themselves are important as a final result, but the most important thing is that we transmit a careful attitude to human resources. We train people, give them opportunities to acquire skills that raise their skill levels, develop relationships in the workplace with workers, foremen, supervisors and shops, and create a constructive environment for interaction, allowing initiatives to be heard and allowing them to be implemented.

More than a thousand employees have been trained using lean production tools: 5S, production analysis, mapping, standardized work, goal decomposition, autonomous Total Productive Maintenance (TPM), etc. In addition, the company trained 3 internal trainers capable of broadcasting and conducting cascade training among employees. The Federal Competence Center and Azot specialists worked together to build a portfolio of projects for the next two years of the enterprise-wide program, with the goal of continually improving the enterprise's performance.

- How does the enterprise take care of the well-being of its employees? What social programs are available at Azot?

– At Azot there are various programs aimed at social support of our employees and other stakeholders. The total volume of social investments is about 600 million rubles a year. The enterprise has a Collective Agreement in which, among other things, social benefits and guarantees are stipulated, which include medical care, health resort treatment, compensation of catering costs and support for those who pay the mortgage.

A key area of our work is to promote sports and motivate healthy lifestyles. There is a sports club for employees on the basis of the Personnel Training Center of Azot, our own recreation center "Beryozovo", a country horse club and a paintball field for employees to organize recreation and sports activities in the countryside. The sports club holds annual field days, organizes stages of GTO tests and holds corporate sports festivals. As a result, three years in a row Azot's team took first place in the GTO competitions among labor collectives in Kuzbass. And in Russia we ranked 7th, according to information for 2022.

We position ourselves as a socially responsible enterprise that creates conditions for comfortable living and solving any issues for all members of our team – from a young specialist to a veteran, no matter what situation they face in their lives.

арельская гранитная компания была основана в 2019 году как торговый дом. Она занималась закупкой сырья и его переработкой на подрядных производствах. Но уже спустя два года КГК построила собственный завод по камнеобработке и приобрела месторождение чёрного габбродиабаза и красного гранита – одних из самых прочных и долговечных пород гранита. При этом от работы с контрактными производствами компания не отказывается, перераспределяя пропорции наиболее выгодным путём, что позволяет быть гибкими и универсальными для своих заказчиков. Такой практичный подход объясняется тем, что отдел, который курирует работу с клиентами, максимально ориентирован на поиск оптимальных и взаимовыгодных решений с партнёрами, считает коммерческий директор Карельской гранитной компании Татьяна Зозуля.

ХОЗЯЙКИ ГРАНИТНОЙ ГОРЫ

- Одна из целей устойчивого развития звучит как «обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек». Расскажите, как в вашей компании реализуются эти принципы?
- В контексте рассказа о Карельской гранитной компании этот вопрос звучит по-особенному. Основатель компании девушка, отдел по работе с клиентами на 90% состоит из девушек. Большинство переговоров, контрактов и проектов у нас ведут именно женщины и отлично с этим справляются.

Благодаря женскому взгляду сложные технические карты, архитектурные проекты в процессе согласования и реализации становятся интереснее, приобретают особый стиль и, что важно, становятся практичнее. Потому что женщины генетически склонны к благоустройству и удобству, что позволяет им находить успешные, выгодные и комфортные решения для наших партнёров.

Стоит отметить, что и к производственному процессу сейчас появляется интерес у женщин: к нам приходят запросы от прекрасной половины на обучение работе на станках. И, вы знаете, мы заинтересованы пробовать.

Женщин в нашей компании ценят, любят и уважают. Никому никогда у нас не приходит мысль разделять сотрудников по гендерному принципу. У нас кто в чём силен, тот тем и полезен.



– Следование принципам ESG неразривно связано с внедрением инноваций. Какие инновационные разработки применяются для производства продукции кгк?

– Сейчас мы производим в основном несложные формы из гранита: брусчатку, плиты мощения, бортовой камень и мемориалы. Мы стараемся улучшить, доработать технологию, оборудование, чтобы качество, геометрия выпускаемых изделий были на высоте. Это не какие-то глобальные разработки, но маленькие работающие «секреты нашей кухни».

Что касается оборудования, частично мы идём по пути импортозамещения, привлекаем российских специалистов для сборки с нуля. Радует, что их мобильность и заинтересованность позволяют совместно улучшать предлагаемые решения, и благодаря этому работать на таких станках становится удобнее и эффективнее.

Одна из ведущих целей, к которой мы уверенно движемся, – оптимизация, автоматизация производства. Это позволит нам снизить себестоимость и увеличить объём выпускаемой продукции, а значит, работать с нами будет ещё удобнее и выгоднее.

– В КГК внедрена система менеджмента качества ISO 9001. Что это даёт предприятию?

– ISO – по сути, это сертификат, подтверждающий, что в системе производства внедрено управление рисками в отношении

возникновения брака. Чтобы получить такой сертификат, требуется провести большую работу: разработать правила, регламенты и алгоритмы, которые детально описывают каждый шаг производства изделия. Но это и выгодно: ведёт к сокращению издержек и, как следствие, к снижению себестоимости продукции.

Заказчикам и партнёрам это даёт в некотором роде гарантию того, что риск получить непригодную, некачественную продукцию сведён к минимуму.

– Как на предприятии решаются вопросы минимизации ущерба для экологии?

– Наше производство находится в Петрозаводске. Камнеобработка в Карелии – одно из ведущих градообразующих направлений. Более 200 предприятий обрабатывает здесь камень в тех или иных масштабах. И горнодобывающую, и обрабатывающую промышленность экологичной назвать сложно. Но минимизировать ущерб для окружающей среды можно и нужно. Для этого нами получена лицензия на добычу гранита методом канатного пиления – это щадящий и более экологичный метод. На заводе смонтированы системы очистки, применяется метод сортировки отходов и, самое важное, их переработки.

К слову, наша компания пока единственная в сфере камнеобработки в Карелии, кто получил сертификат СЕ на продукцию. Это означает, что товар изготовлен из безопасного сырья, а производитель данного товара соблюдает требуемые нормы и прошёл все необходимые проверки.

– Каковы дальнейшие планы компании по следованию целям устойчивого развития? Чего вы стремитесь достичь в ближайшее время, а также в отдалённом будущем?

– Одна из целей на 2023 год – это популяризация российский карельских гранитов. Мы сейчас заканчиваем проектирование некоммерческого сайта-комьюнити, цель которого – объединить архитекторов, проектировщиков, девелоперов и производителей изделий из камня для того, чтобы было больше возможностей для коммуникации и нахождения эффективных решений в области благоустройства, строительства. Надеюсь, что сайт inSTONEgrame.ru получится удобным и станет популярным, что увеличит известность российских гранитов. А значит, у нас будет больше работы, а у заказчиков – больше возможностей для благоустройства.

В следующем году мы также планируем масштабировать сложное производство: камины, фонтаны, скульптуры.

Ну и конечно, в планах Карельской гранитной компании – выход на промышленную добычу на нашем месторождении и параллельная разведка новых перспективных месторождений.



OF GRANITE MOUNTAIN

Rarelian Granite Company was founded in 2019 as a trading house. It was engaged in the purchase of raw materials and its processing in contract manufacturing.

But after two years, the Karelian Granite Company has built its own plant for stone processing and acquired a deposit of black gabbro diabase and red granite – one of the most durable and long-lasting types of granite. In this case, the company does not abandon the work with contract manufacturing, redistributing the proportions in the most favorable way, which allows us to be as flexible and versatile as possible for its customers. Such a practical approach is explained by the fact that the department that oversees work with clients is maximally focused on finding optimal and mutually beneficial solutions with partners, according to the commercial director of the Karelian Granite Company Tatiana Zozulya.

- One of the sustainable development goals is "Ensuring gender equality and empowerment of all women and girls". Could you tell us how your company implements these principles?
- In the context of the Karelian Granite Company story, this question sounds special. The founder of the company is a girl, the customer service department is 90% female. Most of the negotiations, contracts and projects are managed by women, and they do it very well.

Thanks to the female perspective, complex technical maps and architectural projects in the process of coordination and implementation become more interesting, acquire a special style and, importantly, become more practical. Because women are genetically inclined to improvement and convenience, which allows them to find successful, profitable and comfortable solutions for our partners.

It's worth noting that women are now becoming interested in the production process as well – we're getting requests from the fairer sex for training on machines. And, you know, we're interested in trying.

Women in our company are valued, loved and respected. No one at our company ever thinks of dividing employees by gender. In our company, whoever is good at what they do is good at what they do.

- Adherence to ESG principles is inextricably linked to the introduction of innovation. What kind of innovations are used in production of Karelian granite company?
- At the moment we mostly produce simple forms from granite: paving stones, slabs, kerb stones and memorials. We are trying to improve, refine the technology, the equipment, so that the quality and geometry

of the products are at a high level. It's not some global development, but small working "secrets of our kitchen".

As for the equipment, we are partially following the path of import substitution, we attract Russian specialists to assemble from scratch. It is good that their mobility and interest allow us to jointly improve the proposed solutions, and because of this it becomes more convenient and efficient to work on such machines.

One of the main goals we are moving towards is the optimization and automation of production. This will allow us to reduce the cost of production and increase the volume of output, which means that it will be even more convenient and profitable to work with us.

- Karelian Granite Company has implemented ISO 9001 quality management system. What does it give to the company?
- ISO is essentially a certificate confirming that the production system has implemented risk management in relation to the occurrence of defects. To get such a certificate a lot of work is required: development of rules, regulations and algorithms describing in details every step of product manufacturing. But it is also advantageous it leads to cost reduction and, as a consequence, to reduction of production costs.

It gives customers and partners, in a way, a guarantee that the risk of getting an unsuitable low-quality product is minimized.

- How are the issues of minimizing damage to the environment solved at the enterprise?
- Our production is located in Petrozavodsk. Stone processing in Karelia is one of the leading city-forming areas. More than 200 enterprises process stone here in one way or another. Both the mining and processing industry can hardly be called

environmentally friendly. But it is possible and necessary to minimize the damage to the environment. To do this, we have received a license for granite extraction by the rope sawing method, which is a gentler and more environmentally friendly method. Cleaning systems are installed at the plant, the method of waste sorting and, most importantly, recycling are applied.

By the way, our company, so far the only one in the sphere of stone processing in Karelia, has received a CE certificate for its products. This means that the product is made from safe raw materials, and the manufacturer of this product complies with the required standards and has passed all the necessary inspections.

- What are the further plans of the company for following the goals of sustainable development, what do you aspire to achieve in the near future and also in the far future?
- One of the goals for 2023 is popularization of Russian Karelian granite. We are finishing the design of a non-profit community site now, the goal of which is to unite architects, designers, developers and manufacturers of stone products. In order to have more opportunities to communicate and find effective solutions in the field of improvement, construction. I hope that the website inSTONEgrame. ru will be convenient and popular, which will increase awareness of Russian granites, which means we will have more work and customers will have more opportunities for landscaping.

Next year we are also planning to scale complex production: fireplaces, fountains, sculptures.

And, of course, the plans of Karelian granite company are to start industrial production at our deposit and parallel exploration of new prospective deposits.



Компания Baumit — российский производитель строительных материалов с австрийскими корнями. Промышленное предприятие, расположенное на севере Подмосковья, работает на отечественном рынке свыше 20 лет и производит не просто строительные смеси, а настоящие системные решения, находящие своё применение в реализации самых разных проектов: от строительства жилых домов до реставрации крупнейших храмов и памятников архитектуры России. Подробнее о деятельности предприятия и планах по его развитию рассказывает генеральный директор Baumit в Дубне Кирилл Вавилов.

ВАЦМІТ: СИСТЕМНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ, БЕЗОПАСНЫЕ И ДОЛГОВЕЧНЫЕ

– Кирилл Владимирович, расскажите об истории становления российского производства Baumit в Дубне. Почему в качестве промышленной площадки была выбрана именно эта локация?

– Выбор локации на территории наукограда был сделан неслучайно: Дубна славится своими инновациями, а Baumit – своего рода синоним слова «инновация» на рынке строительных материалов.

Район экологически чистый, зелёный, с хорошим потенциалом для расширения. И благодаря научному центру здесь нет дефицита профессиональных кадров.

Кроме того, важна и транспортная доступность: Дубна имеет собственную железнодорожную ветку, что обеспечивает стабильную логистику для доставки сырьевых компонентов и отправки готовой продукции.

– Что представляет собой предприятие сегодня?

– В начале 2000-х годов для открытия представительства Baumit в Дубне нами была приобретена действующая производственная линия с современным оборудованием, которую мы доработали под специфику производства качественных строительных материалов.

Поскольку компания Baumit работает под австрийской маркой, наше производство идентично европейскому. Мы никогда не изменяли рецептуры строительных смесей, не пытались их удешевить, наоборот, стремились поддерживать ту высокую планку, которую задал бренд, насчитывающий свыше 26 представительств по всей Европе, а также в Турции и Китае, и по праву имеющий репутацию лидера.

При этом наша компания производит продукцию европейского качества по российской цене, что является её безоговорочным преимуществом на отечественном рынке. Стоит сказать, что сегодня мы не только работаем на российский рынок, но и за счёт постоянно растущих производственных мощностей экспортируем продукцию за рубеж.

– Какова основная миссия компании Baumit? Какие традиции, ценности привнёс российский филиал в работу европейской корпорации?

– Концепция главного холдинга в том, чтобы все люди жили в экологичных, энергоэффективных и красивых домах. Мы, в свою очередь, хотим ещё и сохранять высокий стандарт качества материалов для массовых потребителей, повышать грамотность, культуру строительных работ, обеспечивать надёжность и долговечность зданий и сооружений в России.

– Такой подход предполагает серьёзную научную и технологическую базу.

– Да, действительно, на нашем предприятии действует современное технологическое автоматизированное или полуавтоматизированное оборудование для жидкого и сухого производства. Вся готовая продукция проходит многостадийный контроль качества, есть также собственная современная лаборатория, где по инновационным технологиям создаются новые линейки товаров.

Важно понимать: мы продаём не сухие строительные смеси, а системные строительные решения, где все материалы взаимозаменяемы и образуют правильный набор компонентов, используя которые потребитель получает нужный результат.

Наши производственные мощности позволяют изготавливать свыше двухсот тысяч тонн тех или иных видов сухих строительных смесей в год, я считаю этот показатель достаточно высоким. Ассортимент выпускаемых продуктов также весьма широк: фасадные системы СФТК, краски, грунтовки, штукатурки, шпатлёвки, плиточные клеи и затирки, системы для реставрации и санации, кладочные растворы, стяжки и многое другое.

– Столкнулись ли вы со сложностями в связи с ужесточением санкций? Если да, то как решаете эти проблемы?

– Безусловно, экономический кризис не обошёл нас стороной, проблемы по обслуживанию импортного оборудования существуют, но мы их успешно решаем. Ни в коем случае не драматизируем ситуацию, а рассматриваем её как шанс к улучшению и развитию, ищем и находим адекватные замены в России и дружественных странах.

– В 2020 году в рамках проекта RBG Business Day вы рассказывали о новом направлении в развитии – «мокром производстве», которое подразумевает производство высококлассных штукатурок и красок для фасадов. Удалось ли реализовать проект за прошедшее время?

– Да, цех «мокрого производства» запущен, мы довольны проделанной работой. Новое направление позволило нам значительно расширить ассортимент выпускаемой продукции и выйти на новые рынки сбыта.

– Кто является клиентами компании Raumit сегодня?

– У нас достаточно широкая и быстрорастущая клиентская сеть: есть партнёры во всех уголках страны, вплоть до Дальнего Востока. Конечно, основные регионы присутствия Baumit – это Москва, Московская область, Санкт-Петербург.

Среди клиентов нашего производства есть как крупные застройщики, так и частные подрядные организации и дистрибьюторы. Свыше двухсот торговых компаний поддерживают с нами сотрудничество и ценят за безупречную репутацию, добросовестную работу и качественную продукцию.

Более 20 млн кв. метров фасадов сделано в России за последние пять лет с использованием системных решений Baumit. Думаю, цифры говорят сами за себя.

Кроме того, Baumit не только работает на российский рынок, но и экспортирует материалы в Беларусь.

– Для реставрации и строительства каких объектов применима продукция Baumit?

– Поскольку производство Baumit полностью локализовано в России, мы предлагаем наши решения для всех типов строительных объектов. К ним можно отнести общественные здания, проекты жилой массовой застройки и капитального ремонта, а также любые виды частных домов.

На территории России компания Baumit реализовала ряд крупных проектов. Мы активно поставляли материалы для постройки спортивных и туристических объектов в Сочи, участвовали в строительстве московских стадионов, крупных жилых комплексов, аэропортов.

– Вы также ведёте активную социальную деятельность, занимаетесь реставрацией значимых российских объектов культуры, искусства...

– Да, мы поставляли материалы для реставрации Большого театра в Москве, Екатерининского дворца, собора Казанской иконы Божией Матери, зданий Адмиралтейства и «Ленфильма» в Санкт-Петербурге и так далее – у нас более ста подобных проектов.

Ваumit также принял участие в восстановлении здания школы № 1 в Беслане. Работы проводились в здании школы и спортивном зале, которые сейчас являются частью мемориального комплекса «Город ангелов».

В настоящее время мы занимаемся восстановлением регионального памятника архитектуры – уникальной усадьбы Шокина («Дом с кружевами») в городе Боровске Калужской области.

Наша социальная деятельность не ограничивается только зданиями и сооружениями: мы, например, поддерживаем развитие детского спорта в Московской области. Социальные проекты всегда являются для нас важными и приоритетными.

– Помимо реализации социальных проектов, ваша компания активно взаимодействует с профессиональным сообществом.

– Да, мы всегда активно участвуем в профильных мероприятиях: это фасадный конгресс Facades of Russia, выставка MosBuild, форум «День проектировщика», мероприятие ColorMix, выставка Open Village; подаём заявки на участие в профессиональных конкурсах и премиях, проводим мастер-

классы. Продукция Baumit не раз становилась призёром различных номинаций в отраслевых конкурсах. Но особой наградой для нас является победа в международном конкурсе Life Challenge, где мы представили свой проект по реставрации храма в честь Казанской иконы Божией Матери в посёлке Тельма Иркутской области с применением строительных материалов Baumit.

– Поделитесь планами на будущее. Какие задачи стоят сегодня перед руководством Baumit?

– В наших перспективных планах – расширение продуктовой линейки компании путём внедрения лучших европейских и российских разработок, оптимизация существующего локального производства, исследование и разработка новых инновационных фасадных систем теплоизоляции, развитие линейки материалов для экологически безопасного жилья.

Также мы планируем строительство нового учебно-технического центра и дальнейшее развитие направления популяризации обучающих программ, семинаров, тренингов по использованию строительных материалов Baumit.

Кроме того, важным аспектом для компании является участие в деятельности российских отраслевых союзов и ассоциаций с целью нормотворческой и просветительской работы.

Развиваться и быть максимально полезными для клиентов и партнёров – вот наша основная задача, и для этого мы используем все доступные нам возможности и направления.







B aumit is a Russian manufacturer of building materials with Austrian roots. The industrial enterprise, located in the north of Moscow region, has been working on the Russian market for over twenty years and produces not just building mixtures, but real system solutions that are used in various projects: from building houses to restoration of the largest churches and monuments in Russia. Kirill Vavilov, the General Director of Baumit Dubna, tells in details about the company's activity and plans for its development.

- Mr. Vavilov, could you tell us about the history of the formation of the Russian Baumit manufacture in Dubna? Why was this location chosen as an industrial site?

 The choice of the location on the territory of the science city was not made by chance: Dubna is famous for its innovations and Baumit is a kind of a synonym for the word "innovation" in the market of construction materials.

The area is environmentally friendly, green, with good potential for expansion. And thanks to the science center, there is no shortage of professional staff here.

In addition, transport accessibility is also important – Dubna has its own railway branch line, which provides stable logistics for the delivery of raw material components and shipment of finished products.

- What is the enterprise represented today?

– In the beginning of 2000s, for the opening of the Baumit representative office in Dubna we purchased the working production line with the modern equipment, which we have finalized to the specifics of quality building materials production.

Since Baumit works under the Austrian brand, our production is identical to the European one. We have never changed the recipes for mortars and never tried to make them cheaper; on the contrary, we tried to maintain the high standards set by the brand, which has over 26 representative offices throughout Europe, as well as in Turkey and China, and which rightfully has the reputation of a leader.

At the same time our company manufactures products of European quality at Russian price, which is its unqualified advantage on the domestic market. It is worth mentioning that today we work not only for the Russian market, but at the expense of the

constantly growing production capacities we also export our products abroad.

- What is the main mission of Baumit? What traditions and values has the Russian branch brought to the work of the European corporation?

- The main holding's concept is that all people should live in environmentally friendly, energy efficient and beautiful buildings. In our turn we also want to maintain the high standard of the quality of materials for mass consumption, improve literacy, culture of construction works, ensure reliability and durability of buildings and structures in Russia.

- This approach requires a serious scientific and technological base.

- Yes, indeed, our company has modern technological, automated or semiautomated equipment for liquid and dry production. All finished products undergo multistage quality control, we also have our own modern laboratory, where new product lines are created using innovative technologies.

It is important to understand that we do not sell dry construction mixtures, but system construction solutions, where all materials are interchangeable and form a correct set of components, using which the consumer gets the desired result.

Our production capacity allows us to produce more than two hundred thousand tons of various types of dry building mixtures per year, I think this figure is quite high. The range of products we produce is also very wide: thermal insulation composite facade systems, paints, primers, plasters, fillers, tile adhesives and grouts, systems for restoration and rehabilitation, masonry mortars, screeds and much more.

- Have you encountered any difficulties due to the increased sanctions? If so, how do you solve these problems?

Of course, the economic crisis has not left us unaffected, there are problems with imported equipment, but we successfully resolve them. By no means do we dramatize the situation, but consider it as a chance to improve and develop, we look for and find adequate replacements in Russia and friendly countries.

- In 2020, as part of the RBG Business Day project, you talked about a new direction in development - "wet production", which involves the production of high-quality plasters and paints for facades. Has the project been successfully implemented since then?

 Yes, the wet production shop has been launched, and we are satisfied with the work that has been done. The new direction has enabled us to significantly expand our product range and enter new markets.

- Who are Baumit's customers today?

 We have quite a wide and fast-growing client network: we have partners in all corners of the country, right up to the Far East. Of course, the main regions where Baumit is present are Moscow, Moscow Region and St. Petersburg.

Among the clients of our production there are both large builders and private contractors and distributors. More than two hundred trade companies cooperate with us and appreciate our impeccable reputation, honest work and high-quality products.

More than 20 million square meters of facades have been made in Russia for the last 5 years with the use of Baumit system solutions. I think the figures speak for themselves.

Besides, Baumit not only works for the Russian market, but also exports materials to Belarus.

- For which projects are Baumit's products applicable?

 As Baumit production is completely localized in Russia, we offer our solutions for all types of buildings. We can refer to public buildings, projects of mass residential development and capital repair as well as any types of private houses.

Baumit has implemented a number of large projects in Russia. We actively supplied materials for the construction of sports and tourist facilities in Sochi, participated in the construction of Moscow stadiums, large residential complexes and airports.

- You are also active in social work, restoring important Russian sites of culture and art...

 Yes, we supplied materials for the restoration of the Bolshoi Theatre in Moscow, the Catherine Palace, the Cathedral of Kazan icon of the Mother of God, the Admiralty and Lenfilm buildings in St. Petersburg and so on – we have more than a hundred similar projects.

Baumit also took part in the restoration of school N0 1 in Beslan. Work was carried out on the school building and the sports hall, which are now part of the City of Angels memorial complex.

We are currently restoring a regional architectural monument – the unique "Shokin Manor" ("House with Lace") in the town of Borovsk, Kaluga region.

Our social activities are not limited to buildings and facilities – for example, we support the development of children's sports in the Moscow region. Social projects are always important and a priority for us.

- In addition to the implementation of social projects, your company actively cooperates with the professional community.

– Yes, we are always actively involved in profile events: Facades of Russia, MosBuild exhibition, Designers Day Forum, ColorMix event, Open Village exhibition, we apply for participation in professional competitions and awards, we give master classes. Baumit products have repeatedly won various nominations in industry competitions. But the special award for us is a victory in the international competition Life Challenge, where we presented the project on restoration of a temple in honor of the Kazan icon of the Mother of God in a village Telma of the Irkutsk region using Baumit building materials.

- Share your plans for the future. What tasks does Baumit's management face today?

Our future plans include expansion of the company's product range by introducing the best European and Russian developments, optimization of the existing local production, research and development of new and innovative facade thermal insulation systems, and development of a line of materials for environmentally safe housing.

We also plan to build a new training and technical center and to further develop the direction of popularization of educational programs, seminars, and training on using Baumit building materials.

Besides, an important aspect for the company is its participation in the activities of Russian industry unions and associations for the purpose of standard-setting and educational work.

Our main task is to develop and be as useful as possible for our clients and partners, and for this purpose we use all possibilities and ways available to us.

Prepared by Daria Bakarina





etoplax — российская торговая etoplax — россиискал. . . марка, производящая составы для металлизации и создания различных декоративных эффектов, имеющих широкую область применения. В процессе металлизации используется уникальная нанотехнология, которую можно применять на любых поверхностях. А сами изделия после обработки выглядят как «жидкий» Терминатор T-1000 — гладкие, ровные, однородные, не имеющие ни единого шва или стыка. Подробнее о продукции Metoplax и сферах её применения мы беседуем с бренд-менеджером компании Дмитрием Чижовым.

ПРЕВРАЩАЕТ В МЕТАЛЛ ВСЁ, К ЧЕМУ ПРИКАСАЕТСЯ

– Как давно существует компания Metoplax? Как возникла идея её создания?

– Компания существует с 2014 года. Идея торговой марки Metoplax появилась в ответ на рыночный спрос. В последнее время металлизированные поверхности всё больше привлекают внимание дизайнеров и декораторов. При этом возникает необходимость создания металлических поверхностей на сложном изделии, которое не должно иметь соединительных швов и стыков. Понятно было, что при помощи металлического прокатного листа это осуществить невозможно. Тогда и пришла идея разработать принципиально новый продукт, технологию, которая бы помогла металлизировать сложные формы, минуя швы и соединения.

– Что представляет собой жидкий металл, который производит ваша компания?

– Металлизация жидкими металлами Metoplax – это сравнительно новая технология покрытия натуральным металлом любой твёрдой поверхности. Подчеркну особо: любой, будь то бетон, металл, пластик, гипсокартон, дерево, стекло, штука-

турка, глина, керамика, гипс или другие материалы.

В основе жидкого металла – наночастицы бронзы, латуни, меди, алюминия, цинка, железа и других металлов. Частицы металла и полимеры связующего компонента соединяются посредством специальной химической реакции, что обеспечивает высокую прочность материала, которой нет у отдельно взятых элементов. После высыхания покрытие подвергается меха-

нической обработке – шлифуется, полируется для достижения металлического блеска и отражения. В итоге мы получаем изделие без стыков и швов, покрытое металлом, подобно металлической коже. Объём металла в покрытии достигает 95%, поэтому готовое покрытие сохраняет все свойства настоящих металлов после нанесения.

– В чём отличие этих продуктов от, например, краски с эффектом «металлик»?

– Это хороший вопрос. Основное отличие нашей продукции от

«металликов» – содержание в составе частиц натурального металла, то есть в итоге мы получаем на поверхности не имитацию, а тонкий слой композитного покрытия на основе металлической пудры. Это «живой» и натуральный материал, и поскольку все свойства металлов после нанесения сохраняются, то с покрытием можно работать, основываясь на свойствах этих металлов: они магнитятся, окисляются, полируются, являются теплопроводными и так далее.



•

.

•

• • .

. .

• .

• • •

• .

• . •

• •

• •

•

• .

0 . . .

.

. .

• •

. •

.

. .



– Где и как используется ваша продукция?

– Жидкие металлы становятся всё более популярными на современном рынке благодаря высокому качеству покрытия изделий, на которые они наносятся. На сегодняшний день стало возможным металлизировать любые поверхности, независимо от геометрических особенностей, внешних условий, габаритов обрабатываемой поверхности. Составы Metoplax могут быть добавлены в проекты по декорированию интерьера, чтобы «оживить» стены, потолки, лепнину, двери, мебель, рамы для картин и целый ряд других элементов – как внутри помещений, так и снаружи.

Декораторы также быстро «распробовали» этот удивительный материал и уже довольно активно используют его в создании удивительных элементов декора изделий. Например, в создании рам для картин, состаренных зеркал; или применяя жидкие металлы в точечной росписи.

Активно применяют технологию металлизации и мебельные производства. Особенно актуальна отделка кухонных фасадов, столов, фурнитуры и тому подобных элементов.

С удовольствием этот материал используют скульпторы, ведь металлизированная скульптура может придать интерьеру неповторимый декоративный эффект. Это могут быть арт-объекты, авангардные скульптуры, абстрактные скульптуры или скульптуры в стиле минимализм, модерн. Важно отметить, что продукция Metoplax позволяет металлизировать скульптуру не только для интерьеров, но и для экстерьеров.

В интерьерах жидкие металлы используются в стеновой отделке, металлизации стеновых панелей, световых конструкций и даже паркета. В последнее время (благодаря расширению ассортиментной линейки Metoplax) жидкие металлы стали использовать и реставраторы, оживляя золотые и серебряные барельефы, медные и бронзовые части старинной утвари.

Для дизайнеров металлизация продукцией Metoplax открывает широкие перспективы. Можно дать волю практически любой фантазии и воплотить в реальность самую невероятную задумку. Жидкий металл можно наносить на объекты разной формы и фактуры и с любым уровнем детализации, поэтому простор для дизайнерских решений огромен.

- Какие инновационные технологии применяются в производстве ваших продуктов?

 Технология «жидкий металл» сама по себе является инновационной, ведь в ней используются, как я уже говорил, наночастицы металла, которые соединяются с поверхностью с помощью специальной химической реакции. В России ещё многие о ней не знают, поэтому мы ежедневно стараемся доносить до общества перспективы этого направления.

– Насколько важно для вас при производстве продукции учитывать влияние на окружающую среду?

– Конечно, для нас это важно, ведь у нас один дом – наша планета. Мы используем готовое сырьё и безопасные материалы, поэтому при производстве нашей продукции не возникает никаких вредных влияний на окружающую среду.

– Повлияло ли на ваше производство введение санкций в адрес Российской Федерации?

– Безусловно, ужесточение санкций так или иначе коснулось практически каждого производства – в моменте или в перспективе; и мы не исключение. Но по большей части продукции мы произвели импортозамещение на российские аналоги сырья или на сырьё дружественных стран. На данный момент серьёзных сложностей с производством не испытываем.

– Расскажите о дальнейших планах развития компании. Планируете ли вы расширять ассортимент вашей продукции и выходить на зарубежные рынки сбыта?

– На данный момент мы действительно расширяем ассортимент, учитывая, что с недавних пор начали производить ещё одну торговую марку, под которой выпускаются строительные смеси, декоративные штукатурки и интерьерные краски.

Наши сотрудники ездят в командировки по всей России, чтобы познакомить людей из самых разных сфер с нашими материалами, найти новые точки сбыта, выстроить долгосрочное сотрудничество. Поставки в Европу мы переориентируем на Ближний Восток: сейчас это Казахстан, Иран, Армения, Грузия, Азербайджан.

Если смотреть глобально, то нам бы очень хотелось стать производителем, которого знает каждый житель нашей страны, а самое главное – доверяет нам. Достижению именно этой цели мы будем уделять основное внимание в ближайшее время.

• •

• •

• • •

. . .

. . .



TURNS EVERYTHING IT CONTACTS INTO METAL

M etoplax is a Russian brand that produces compositions for metallization and creating different decorative effects with a wide range of applications.

The metallization process uses a unique nano-technology that can be applied to any surface. And after treatment, products look like "liquid" Terminator T-1000 – smooth, straight, homogeneous, without a single seam or joint.

More about Metoplax products and its areas of application, we talk to Dmitriy Chizhov, brand manager of the company.



- How long has the company Metoplax existed, how did the idea of its creation arise?
- The company has existed since 2014. The idea of the Metoplax brand came as a response to market demand. Recently, metallized surfaces have increasingly attracted the attention of designers and decorators. In this case, there is a necessity to create metallic surfaces on a complex product, which should not have connecting seams and joints. It was clear that this could not be accomplished with rolled sheet metal. That is when the idea came to develop a fundamentally new product, a technology that would help metalize complex forms, bypassing seams and joints.
- What is the "liquid metal" that your company produces?
- Metoplax liquid metal metallization is a relatively new technology of covering any solid surface with natural metal. I emphasize any: whether it is concrete, metal, plastic, plasterboard, wood, glass, plaster, clay, ceramics, gypsum or other materials.

Liquid metal is based on nano-particles of bronze, brass, copper, aluminum, zinc, iron and other metals. The metal particles and polymers of the binder are combined through a special chemical reaction, which provides a high strength of the material that is not available in individual elements. After drying, the coating is machined –

•

•

•

•

• •

• •

•

• •

sanded, polished to achieve a metallic luster and reflection. As a result, we get a product without joints and seams, covered with metal, like metal skin. The volume of metal in the coating is up to 95%, so the finished coating retains all the properties of real metals after application.

- What is the difference between these products and, for example, metallic effect paint?

- This is a good question. The main difference between our products from the "metallic" is the content of natural metal particles, that is, in the end we do not get an imitation on the surface, but a thin layer of composite coating based on metallic powder. This is a alive and natural material, and since all the properties of metals are preserved after application, we can work with the coating based on the properties of these metals: they are magnetic, oxidizing, polished, thermally conductive, and so on.

- Where and how are your products used?

– Liquid metals are becoming more and more popular in today's market due to the high quality of the coating of products to which they are applied. Today it has become possible to metallize any surface, regardless of geometric features, environmental conditions, or the size of the treated surface. Metoplax compounds can be added to interior decorating projects to "enliven" walls, ceilings, stucco, doors, furniture, picture frames and a variety of other elements both indoors and outdoors.

Decorators also quickly "tried" this amazing material and already quite actively use it in creating amazing decorative elements of products. For example, in creating frames for paintings and aged mirrors, or using liquid metals in spot painting.

The technology of metallization is actively used in furniture production. Particularly relevant decoration for kitchen facades, tables, fittings and similar elements.

With pleasure this material is used by sculptors, because the metallized sculpture can give the interior a unique decorative effect. They can be art objects, avant-garde sculptures, abstract sculptures or sculptures in the minimalist or modern style. It is important to note that Metoplax products allow you to metalize sculpture not only for interiors, but also for exteriors.

In interiors, liquid metals are used in wall finishing, metallization of wall panels, light structures and even parquet. Recently, thanks to the extension of the range Metoplax, liquid metals have been used by restorers, bringing to life gold and silver bas-reliefs, copper and bronze parts of antique furniture.

For designers, metallization with Metoplax products opens up a wide range of perspectives. It is possible to give free rein to almost any imagination and realize the most incredible idea. Liquid metal can be applied to objects of different shapes and textures and with any level of detail, so the scope for design solutions is enormous.

- What innovative technologies are used in the production of your products?

- The "liquid metal" technology is innovative in itself because it uses, as I said, nano-particles of metal, which combine with the surface through a special chemical reaction. Many people in Russia do not know about it yet, so every day we try to make the public aware of the prospects of this direction.

- How important is it for you to consider the environmental impact of your products?

- Of course it is important for us, because we have one home - our planet. We use readymade raw materials and safe materials, so there are no harmful effects on the environment in the production of our products.

- Has your production been affected by the imposition of sanctions on the Russian Federation?

- Of course, the tightening of sanctions has affected almost every production facility in

one way or another, either in the moment or in the future, and we are no exception. But for most of our products, we have replaced them with Russian analogues of raw materials or with raw materials from friendly countries. We are not experiencing any serious difficulties with production at the moment.

- Tell us about further plans for the development of the company: do you plan to expand the range of your products and enter foreign markets?

 At the moment we are really expanding the range of products, given that we have recently started producing another brand, under which we produce construction mixtures, decorative plasters and interior paints.

Our employees are now going on business trips all over Russia to introduce our materials to people from all different areas, to find new points of sale, and to build long-term cooperation. We are redirecting deliveries to Europe to the Middle East, now Kazakhstan, Iran, Armenia, Georgia, and Azerbaijan.

Globally, we would like to become a producer that every resident of our country knows and, most importantly, trusts us. This is the goal we will focus on in the near future.





у спешность бизнеса определяется в первую очередь его стабильными финансовыми показателями. Однако в последнее время, с учётом факторов ESG, всё большее значение начинает приобретать положительное влияние бизнеса как на окружающую среду, так и на сообщество и экономику того региона, где этот бизнес функционирует.

По мнению владельца мебельной компании Eva Maranni Армена Мурадяна, для его предприятия наступил именно такой период: развиваться в масштабах всей страны — не столько из-за необходимости роста прибыли, сколько из-за желания и возможностей обеспечить российского потребителя востребованной продукцией и одновременно с этим дать дополнительную возможность для развития регионов.

– Далеко не каждый предприниматель, расширяя бизнес, ставит перед собой такую глобальную цель, как помочь развиваться регионам. Почему для вас это важно?

– Да, действительно, мне важно, чтобы параллельно с развитием бизнеса улучшалась финансовая ситуация – не только моя, но и тех, кого я вовлекаю в свою орбиту. К тому же наша компания успешна; и мы хотим не только дать возможность приобретать нашу мебель всем желающим в России. но и передать свой опыт, поделиться им на благо всех жителей нашей страны. Хочется, чтобы люди в отдалённых регионах могли получать достойную и стабильную зарплату у себя дома, а не ехать на заработки за тридевять земель. Ведь многие уезжают в Москву, например, не от большого желания, а потому что в столице больше возможностей заработать. Вообще, это относится не только к мебельному производству, а ко всем сферам. Но я пока что могу отвечать только за своё направление.

– Каким способом вы планируете реализовать свои планы?

– С сентября этого года мы запускаем франшизу Eva Maranni по всей России. С одной стороны, сама по себе идея франчайзи-модели не нова. Но с другой – мы чувствуем себя настоящими первопроходцами. Ведь в России франшизы по открытию мебельного производства ещё пока нет ни одной. Таким образом, мы создаём уникальный прецедент и в связи с этим берём на себя как повышенную ответственность, так и все риски.

Но мы готовы идти на этот риск. Во-первых, потому что уверены в качестве своей продукции. А во-вторых: убеждены, что производство мебели – это прибыльный

и перспективный бизнес, который сегодня чрезвычайно востребован.

По данным Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности, только за первый квартал 2022 года в России было изготовлено на 4% больше изделий, чем за аналогичный период 2021 года. Такое повышение вызвано сразу несколькими причинами: нарушена логистика доставки импортной продукции, ушла с рынка ІКЕА – один из крупнейших производителей и продавцов мебели. Тем временем строительный сектор всё же демонстрирует рост, люди покупают новые дома и квартиры, да и просто хотят приобретать новую качественную мебель. Поэтому мы уверены в своём успехе.

– Что вы предлагаете своим будущим франчайзи-партнёрам?

– Во-первых, бренд Eva Maranni. Мы же не просто востребованы, а даже знамениты (смеётся). Не так давно мы делали мебель Анфисе Чеховой. У нас есть популярное изделие – диван «Честер». И хотя эту модель выпускают многие мебельщики, мы её доработали, сделали другую обивку. Анфиса была очень довольна, даже сделала нам рекламу. После этого, кстати, было много заказов.

Но, конечно, нашим партнёрам мы предлагаем не просто бренд, а готовую модель бизнеса под ключ. Начинаем с того, что выезжаем в регион со своей командой, сами ищем помещение под будущее производство. Затем налаживаем полноценный производственный процесс: закупаем и устанавливаем оборудование, организуем обивочный, столярный и швейный цеха, нанимаем и обучаем

сотрудников, разрабатываем и производим лекала, модельный ряд, берём на работу и обучаем менеджеров по продажам. При необходимости открываем шоурумы.

Мы также производим настройку CRMсистем, камер видеонаблюдения, создаём сайт и страницы в социальных сетях, интегрируем с нашими интернет-ресурсами.

За каждым партнёром закрепляется персональный менеджер, который сопровождает франчайзи-партнёра как на этапе подготовки, так и после открытия бизнеса в режиме 24/7.

Кроме того, мы предоставляем полноценный комплект документов, такой бизнес-гайд, в котором учтены все детали и алгоритмы организации бизнеса и его дальнейшего сопровождения.

– Но почему бы просто не продолжать делать мебель, только расширив мощности?

– Ну, во-первых, как я уже говорил, мне важно, чтобы регионы развивались болееменее равноценно. А если партнёр открывает полноценное производство в определённом городе, то появляется несколько десятков рабочих мест с интересной работой и стабильным заработком.

Потом есть ещё такой момент: у нас очень много заказов приходит из других областей. И при доставке мебели в другой регион её цена может возрасти в несколько раз за счёт транспортных расходов. А если бы производство Eva Maranni было в каждом регионе, то клиент смог бы купить нашу мебель значительно дешевле. Понимаете, я за то, чтобы у всех были максимально равные возможности.

– Вы говорили о востребованности мебели Eva Maranni. За счёт чего ваша продукция пользуется такой популярностью?

– В первую очередь это качество и оперативность. Мы можем изготовить любую модель, в том числе дизайнерскую, намного дешевле и быстрее наших зарубежных конкурентов. Сейчас покупка мебели за рубежом – это запредельно сложно, долго и дорого. И если у заказчика есть дилемма заказать диван за 1,5 млн рублей из Европы и ждать его полгода или такое же изделие заказать в Eva Maranni за 400 тыс. рублей и получить его через месяц, то выбор в нашу пользу очевиден.

У нас есть опыт исполнения таких заказов, мы разрабатываем конструктив, делаем чертежи, запускаем новое изделие в производство, и наши заказчики остаются довольны нами. Подавляющая часть компаний тратит годы, чтобы запустить в производство одно изделие, а мы укладывались в срок до двух месяцев.

– На что вы ориентируетесь, когда решаете, какое изделие будет выпускаться серийно?

– Главное в такой модели – чтобы нам самим она нравилась. К примеру, клиент индивидуально заказывает изделие по фотографии, и мы его изготавливаем. Если модель нам понравилась, мы запускаем рекламную кампанию, оцениваем спрос на такую мебель. Если видим, что спрос есть, то отправляем изделие в серийное производство, выставляем адекватные цены.

Ещё бывает так: во время разработки видим, что диван, например, можно усо-





вершенствовать, добавить «изюминку». Часто улучшенная нами модель нравится людям больше, её и начинаем выпускать массово.

– Сегодня люди уделяют больше внимания вопросам экологии, для них очень важно приобретать продукцию eco-friendly. Как вы следуете этой тенденции?

– Когда мы только начинали бизнес, то пытались экономить на материалах, чтобы конечная цена для клиента была ниже, было больше продаж. Но затем всё же для нас качество вышло на первый план. И хотя многие производители до сих пор изготавливают каркасы из ДСП, мы сейчас в своём производстве используем только

проверенные высококачественные материалы. Это берёзовый лист, фанера высоких сортов, массив дерева... Да, цена выше, но зато изделия из таких материалов более безопасные и к тому же долговечные: срок службы таких изделий – не один, два или три года, а 10, 15, 20 лет. Соответственно, чем дольше служит мебель, тем меньше образуется отходов и тем лучше для окружающей среды.

– Испытываете ли вы трудности в обеспечении оборудованием, материалами из-за ужесточения санкций?

– Какие-то сложности, конечно, имеются, так как мы используем в производстве некоторое количество европейского оборудования. Сейчас мы частично внедряем китайское оборудование. Должен сказать, что цена и качество вполне заслуживают похвалы. Есть и российские аналоги, которые тоже будем закупать. Но в целом – по поводу оборудования нет особой обеспокоенности.

Куда больше проблем с комплектующими и материалами. Например, пришлось провести большую работу по переориентации в закупке и логистике обивочного материала. Из Европы мы экспортировали очень много товара. На сегодняшний день 60-70% заявок у нас приходится на Китай, Корею и Турцию, 20-30% – на Россию. И российская доля будет расти, так как отечественные производители заметно активизировались. Мы, кстати, тоже начали разрабатывать свою серию обивочных материалов и будем их продвигать. Так что, не исключаю, что через пару-тройку лет уже европейцы будут закупать у нас мебель, потому что она будет не менее качественной и более выгодной по цене.

– Какие задачи вы ставите перед собой на ближайшее время?

– Сегодня импортозамещение является ключевым моментом для развития бизнеса и экономики. Я с уверенностью могу сказать, что мы вполне можем обеспечить рынок высококачественным продуктом авторского дизайна, во многом не просто не уступающим Европе, а опережающим европейские продукты.

Основная наша задача на ближайший год – это развитие франчайзи-направления и, соответственно, расширение географии нашего присутствия во всех регионах России: от Краснодарского края до Севера. А затем, я надеюсь, Eva Maranni будет выходить на международный рынок. У меня всегда была мечта – создать и развить бренд, который в дальнейшем будет узнаваем во всём мире.





The success of a business is determined primarily by its stable financial performance. However, lately, taking into account ESG factors, the positive impact of business on the environment, as well as on the community and economy of the region where this business operates, has become more and more important. According to the owner of Eva Maranni furniture company Armen Muradyan, this is the period for his company to develop on the national level, not so much because of the necessity to increase profit, but because of the desire and possibilities to provide Russian consumers with products that are in demand, while providing additional opportunities for regional development.



- Not every entrepreneur, when expanding business, has such a global goal - to help the regions develop. Why is this important for you?

- Yes, it is important to me to improve my financial situation not only for me, but also for those who I involve in my orbit. In addition, our company is successful and we want not only to give everyone in Russia the opportunity to buy our furniture, but also to pass on our experience and share it for the benefit of everyone in our country. We want people in remote regions to be able to earn a decent and stable wage at home and not have to travel far from home to earn money. After all, many people go to Moscow, for example, not out of great desire, but because there are more opportunities to earn money in the capital. In general, this applies not only to furniture production, but to all areas. But at the moment I can only be responsible for my area.

- How do you plan to implement your plans?

– From September of this year, we are launching the Eva Maranni franchise throughout Russia. On the one hand, the idea of the franchise model itself is not a new one. But on the other hand, we feel like real trailblazers. After all, there are not yet any furniture production franchises in Russia. So we are setting a unique precedent, and in connection with this, we are taking on both increased responsibility and all the risks.

But we are ready to take this risk, firstly, because we are confident in the quality of our products. And secondly, we are convinced that furniture production is a profitable and promising business that is in high demand today.

According to the Association of Furniture and Woodworking Industries, only for the first quarter of 2022 in Russia was made by 4% more products than during the same period in 2021. This increase is due to several reasons at once: the logistics of imported products have been disrupted, and IKEA – one of the largest furniture manufacturers and sellers – has left the market. Meanwhile, the construction sector is still showing growth, people are buying new houses and apartments, and just want to buy new quality furniture. So we are confident in our success.

- What do you offer to your future franchisees?

- First of all, the Eva Maranni brand. We're not just in demand, we're even famous (laughs). Not so long ago we made furniture for Anfisa Chekhova. We have a popular product, the Chester sofa. And although this model is produced by many furniture makers, we reworked it and made a different upholstery. Anfisa was very happy with it and even advertised it for us. After that, by the way, there were many orders.

But of course we offer our partners not just a brand but a ready-made turn-key business model. We start by going to the region with our team and looking for premises for future production. Then we organize a full production process: we buy and install the equipment, organize upholstery, joinery and sewing workshops, hire and train employees, develop and produce patterns, model range, hire and train sales managers. If necessary, we open showrooms.

We also perform setting up CRM-systems, video surveillance systems, create a website and pages in social networks, integrate with our online resources.

Each partner is assigned a personal manager who accompanies a franchisee-partner both at the stage of preparation, and after opening a business 24/7.

In addition, we provide a complete set of documents, such as a business guide, which takes into account all the details and algorithms of business organization and its further support.

- But why not just keep making furniture, just by expanding capacity?

- Well, first of all, as I said, it is important to me that the regions develop more or less equally. And if a partner opens a full-fledged production facility in a particular city, then there are dozens of jobs with interesting work and stable earnings.

Then there is another thing: we have a lot of orders coming in from other regions. And when furniture is delivered to another region, its price can increase several times due to transportation costs. And if Eva Maranni

production were in every region, the customer would be able to buy our furniture much cheaper. You see, I'm for everyone to have as equal opportunities as possible.

- You spoke about the demand for Eva Maranni furniture. Why are your products so popular?

- First of all, it is quality and efficiency. We can make any model, including design ones, much cheaper and faster than our foreign competitors. Right now, buying furniture abroad is extremely difficult, time-consuming and expensive. And if the client has a dilemma – to order a 1.5 million euro sofa from Europe and wait six months, or to order the same product at Eva Maranni for 400,000 rubles and get it in a month, then the choice in our favor is obvious.

We have experience in fulfilling such orders, we develop a design, make drawings, put the new product into production, and our customers are happy with us. The vast majority of companies spend years putting into production one product, while we meet our deadline of two months.

- What are you guided by when you decide which product will be mass-produced?

- The main thing in such a model is that we like it. For example, a client orders a product based on a photo and we make it. If we like the model, we launch an advertising campaign and estimate the demand for such furniture. If we see that there is demand, we put the product into mass production and set the prices at an adequate level.

It also happens that during the development stage we see that the sofa, for example, could be improved, a highlight could be added. Often our improved Often people like our improved model more, and we start producing it in mass.

People today pay more attention to environmental issues and it is very important for them to buy eco-friendlier products. How do you follow this trend?

- When we first started the business, we tried to save on materials so that the final price for the client would be lower and there would be more sales. But then quality came to the forefront for us. Although many manufacturers still produce frames from chipboard, we use only proven high-quality materials in our production. Yes, the price is higher, but products made of these materials are safer and more durable – the lifetime of such products is not one, two or three years, but 10, 15, 20 years. Accordingly, the longer the furniture lasts, the less waste is generated and the better for the environment.

- Are you experiencing difficulties in providing equipment and materials because of the sanctions?

- There are some difficulties, of course, as we use some European equipment in production. Now we are partially introducing Chinese equipment, and I must say that the price and quality are quite commendable. There are also Russian analogues, which we

will also buy. But in general, we don't worry about equipment.

There are far more problems with components and materials. For example, we had to do a lot of work on reorienting the purchase and logistics of upholstery material. We exported a lot of goods from Europe. Today 60-70% of our requests come from China, Korea and Turkey, and 20-30% from Russia. And the Russian share will grow, as domestic producers have noticeably stepped up. By the way, we have also started to develop our own series of upholstery materials and will promote them. So, I don't exclude that in two or three years Europeans will buy furniture from us because it will be no less qualitative and more profitable in terms of price.

- What tasks do you set for yourself in the near future?

– Today import substitution is a key point in business and economic development, and I can say with confidence that we can provide the market with high-quality products of unique design which are not inferior to European products but in many respects superior to them.

Our main task for the next year is to develop our franchise and, accordingly, to expand the geography of our presence in all regions of Russia, from the Krasnodar Territory to the North. And then, I hope, Eva Maranni will enter the international market. I have always had a dream to create and develop a brand which in the future will be recognizable all over the world.



СТРОИМ СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ!

Проектируем и строим промышленные объекты мирового уровня

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

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

Каждый объект — повод для гордости!







Контакты для заказчиков

Акционерное общество «ПСО-13»

Московская область, г. Истра, ул. Советская, д. 54 +7 (495) 994-56-82 offer@pso13.ru www.pso13.ru

