

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

36/199 Ноябрь 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ТЕМА

НОМЕРА:

ИННОВАЦИИ В
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

РЕГИОН

НОМЕРА:

ОРЕНБУРГСКАЯ
ОБЛАСТЬ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
ТЕРРИТОРИИ:
СЕКРЕТЫ УСПЕХА

ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ
СЕГОДНЯ
РОССИЙСКОМУ
БИЗНЕСУ ЛИДЕРЫ
ИТ-СФЕРЫ?

Михаил Токарев,
глава Сергиево-Посадского г.о.:

**«В НАШЕМ ОКРУГЕ БИЗНЕС НЕ ВИДИТ
ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ
СВОИХ ПЛАНОВ И ИДЕЙ»**

реальность

Импортное ПО уходит из страны!

Надежность активов снижается!

Расходы на ТО растут!

Простои срывают все планы!

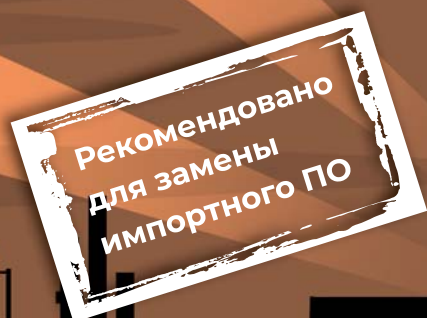
ожидания

Есть надежный отечественный софт!

+36% Растет коэффициент готовности оборудования

-16% Снижается себестоимость ремонтов

-29% Сокращается время простоев



**ОЖИДАНИЯ НАЧНУТ
ВОПЛОЩАТЬСЯ В РЕАЛЬНОСТЬ,
КОГДА ВЫ ПОСЕТИТЕ
БЕСПЛАТНЫЙ ВЕБИНАР ЭКСПЕРТОВ
ПО АВТОМАТИЗАЦИИ ТОИР**

ЧТО БУДЕТ НА ВЕБИНАРЕ

1. Определим пути оптимизации ТОиР для вашего предприятия
2. Покажем отраслевой опыт
3. Составим дорожную карту автоматизации процессов управления активами

ВАШИ АКТИВЫ

1. Оборудование на дискретных и непрерывных производствах
2. Техника любого уровня сложности
3. Инженерные сети и объекты ЖКХ
4. Здания и сооружения

КОМУ ПОЛЕЗЕН ВЕБИНАР

1. Техническому директору
2. Начальнику производства
3. Директору по цифровизации
4. Начальнику отдела эксплуатации и обслуживания активов



**Регистрируйтесь
на вебинар
и внедряйте
1С:ТОИР!**

» DesnoL

**ВЕБИНАР
ПРОВОДИТ
ДЕСНОЛ
СОФТ**

Разработчик
1С:ТОИР
Российский
центр
компетенций
по
цифровизации
процессов
управления
активами

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина ДлугачРедактор номера: **Елена Александрова**Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты:

Эльвина Аптреева, Виктория Лукьянова, Екатерина Золотарёва, Сергей Миронов

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Екатерина Цындук,**Анна Шехматова, Алёна Ремизова**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.ruТел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).****Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».***Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в**сфере связи, информационных технологий и массовых**коммуникаций. Свидетельство о регистрации**средства массовой информации ПИ № ФС77-65967**от 6 июня 2016.***Russian Business Guide № 36/199 ноябрь 2022.**

Дата выхода в свет: 30.11.2022.

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 SuvorovskayaManaging Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina DlugachDesigner: **Alexandr Lobov**Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 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.ruTel.: **+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 № 36/199 November 2022.**

Date of issue: 30.11.2022.

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

2

«В НАШЕМ ОКРУГЕ БИЗНЕС НЕ ВИДИТ ПРЕПЯТСТВИЙ
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПЛАНОВ И ИДЕЙ»

ГК «ЦИБИТ»:

8

«РАБОТА С ПЕРСОНАЛЬНЫМИ ДАННЫМИ
СОТРУДНИКОВ. ГИД ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ»

«РОССИЙСКИЙ ИТ-РЫНОК:

12

УСТОЙЧИВЫЙ ТРЕНД НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТЬ:

18

КАК РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВНЕДРЯЮТ «1С: ТОИР»
И СНИЖАЮТ ПРОСТОИ ОБОРУДОВАНИЯ НА 20%

**СЕРГЕЙ САФОНОВ, «МОСКОВСКИЙ
ЗАВОД «ФИЗПРИБОР»:**

22

«ДЛЯ НАС ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ ВСЕГДА
В ПРИОРИТЕТЕ»:

«БИОСЕНСОР АН»:

26

«СОХРАНЯЯ ЗДОРОВЬЕ И СПАСАЯ ЖИЗНЬ»

**ОЩУЩЕНИЕ РОСКОШИ И КОМФОРТА В ОДНОМ БРЕНДЕ?
MONTEWOOD!**

32

ТАТЬЯНА ЧУВАТКИНА:

36

«СПЕЦОДЕЖДА – ПОКАЗАТЕЛЬ ОТНОШЕНИЯ К
ПРОФЕССИИ!»

ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ:

40

ИДЕАЛЬНЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

Сергиево-Посадский городской округ уникален своей многовековой историей и является одним из крупнейших промышленных и культурных центров Подмосковья. Территория округа имеет развитую инвестиционную инфраструктуру и реализует различные программы во многих областях экономики. В округе непрерывно создаётся благоприятный климат для предпринимательской деятельности. Подробнее о потенциале Сергиево-Посадского городского округа, реализуемых программах и проектах рассказал глава округа Михаил Юрьевич Токарев.

Михаил Токарев:

«В нашем округе бизнес не видит препятствий для реализации своих планов и идей»

– Михаил Юрьевич, здравствуйте! Расскажите о важных бизнес-проектах, которые реализуются на территории Сергиево-Посадского городского округа. Можно ли выделить наиболее значимые из них?

– Сергиево-Посадский городской округ ведёт активную работу в рамках программы «Новая экономика Подмосковья» губернатора Московской области Андрея Воробьёва. Мы – в числе первых муниципалитетов, где компании для реализации инвестиционных проектов в сфере импортозамещения получили земельные участки в аренду на льготных условиях, за один рубль в год, и, конечно, этим проектам уделяется особое внимание. Благодаря этой программе в округе появятся четыре новых завода: один будет производить строительные смеси и химические продукты, предназначенные для дорожного, промышленного и частного строительства, ремонта бетона и гидроизоляции, три других займутся производством газобетонных блоков, первичной упаковки для лекарственных средств и ёмкостного оборудования из стеклокомпозиатов.

Большое значение для округа имеет создаваемая промышленная площадка «Индустриальный парк «М-8»: именно здесь сконцентрировано большинство важных инвестиционных проектов. Промышленная площадка сегодня практически полностью заполнена. Четыре резидента находятся на стадии активного строительства, один из них – ООО «Меттойл» – планирует ввести в эксплуатацию завод по производству внутрискважинного оборудования для нефтегазовой отрасли в ближайшее время. После выхода на проектную мощность будет создано порядка 180 рабочих мест. Ещё три предприятия планируют начать работу в 2023 году. Часть компаний – в процессе заключения соглашений с правительством Московской области о реализации масштабных инвестиционных проектов.



В целом предприятия промышленной площадки «Индустриальный парк «М-8» обеспечат округу около 2000 рабочих мест, а общий планируемый объём инвестиций составит порядка 10 млрд рублей.

– Не секрет, что сектор МСП является двигателем развития округа. Скажите, как выстраивается диалог между предпринимателями и администрацией городского округа? С какими проблемами чаще всего сталкиваются местные предприниматели?

– Мы планомерно и методично взаимодействуем с предприятиями и потенциальными инвесторами Сергиево-Посадского городского округа, чтобы определить проблематику ведения бизнеса, помогаем в решении сложных индивидуальных вопросов, стоящих перед инвесторами, сопровождаем на каждом этапе реализации проекта, занимаемся информированием о существующих мерах поддержки и условиях их получения.

Наверное, одной из наиболее важных проблем в этой работе стало предубеждение предпринимательства против взаимодействия с властью, представление о том,

что власть занимается в большей степени контролем и не настроена на диалог. Мнение о том, что любое развитие – это сложно, долго и сопряжено с большим количеством препятствий со стороны государства, чаще всего мешает развитию бизнеса.

Но сегодня благодаря личному общению с предпринимателями эта проблема постепенно уходит. Инвестор уже понимает, что может напрямую обратиться в администрацию Сергиево-Посадского городского округа за консультацией, у нас этими вопросами занимается управление инвестиций, сотрудники контактируют с каждым предприятием. Такое взаимодействие позволяет компаниям развиваться быстрее и продуктивнее.

– Привлечение инвестиций является одной из главных задач для каждого округа. Скажите, какие шаги предпринимает администрация для повышения инвестиционной привлекательности Сергиево-Посадского городского округа?

– Специфика Сергиево-Посадского городского округа состоит в том, что он не является типичным индустриальным центром, считаясь скорее центром духовного наследия России, что значительно усложняет формирование представления об инвестиционной привлекательности округа среди потенциальных инвесторов. Тем важнее для нас те высокие результаты, которых удалось достигнуть. Округ обладает развитой инфраструктурой, которая постоянно совершенствуется, и, конечно, это оказывает ключевое воздействие на решения потенциальных инвесторов. Но не менее важны индивидуальный подход и адресная поддержка каждого инвестора.

В нашем округе бизнес не видит препятствий для реализации своих планов и идей. Специалисты управления инвестиций администрации округа занимаются подбором земельных участков для потенциальных инвесторов, исходя из их индивидуальных потребностей, сопровождают инвестиционные проекты на каждом этапе, помогают определить те меры





поддержки, которые подойдут конкретному инвестору, и не оставляют его один на один с подготовкой необходимого для получения этой меры поддержки комплекта документов.

Сегодня также ведётся серьёзная деятельность по построению взаимоотношений между представителями сергиевпосадского бизнеса, поскольку оказалось, что часто бизнесмены даже не знакомы с деятельностью соседей. Идея состоит в том, чтобы построить производственную коллаборацию, чтобы предприятия могли взаимодействовать по вопросам закупки сырья или необходимых для производства материалов внутри округа, не тратя дополнительных средств на сложную логистику. И эта идея уже работает. Предприятиям это действительно удобно.

– Современная экономическая реальность в значительной мере повлияла на сектор МСП. Скажите, какие программы поддержки действуют на территории округа для поддержки предпринимателей?

– Государство сегодня старается помочь малому и среднему предпринимательству развиваться даже в новых непростых условиях. Наш муниципалитет принимает в этом активное участие, предлагает различные региональные программы, направленные на минимизацию затрат бизнеса на развитие: это и программы льготного кредитования, и различные субсидии. Наиболее часто предприниматели пользуются возможностью возместить затраты на приобретение оборудования, так как это самая актуальная статья расходов у любого предприятия. Те предприниматели, которые

планируют освоить импортозамещение и в связи с этим строят новое производство или расширяются, могут получить землю в аренду на льготных условиях – за один рубль в год. Эта программа также пользуется серьёзным спросом, поскольку она действительно выгодна бизнесу. Важно отметить, что мы стараемся сделать получение мер поддержки инвесторами максимально удобным и быстрым.

– Какие планы предстоит реализовать в 2023 году?

– Прежде всего, необходимо продолжать и развивать всё то, что мы уже начали, ведь это показало свою результативность. В планах – дальнейшее продвижение программы импортозамещения. Округ имеет все возможности, чтобы производить продукцию, которая раньше приобреталась за границей, и обеспечивать ей не только всё Подмосковье, но и другие регионы России, поэтому будем продолжать помогать бизнесу развиваться и привлекать новых инвесторов.

Отдельное внимание планируем уделить развитию инновационной деятельности, поскольку производство должно идти в ногу со временем и совершенствоваться. Должна разрабатываться новейшая продукция, аналогов которой ещё не существует, должны внедряться новые технологии производства – всё это возможно в Сергиевом Посаде, нужно лишь грамотно настроить работу в этом направлении.





Mikhail Tokarev:

“Sergiev Posad district provides all conditions for businesses to implement their plans and ideas”

Sergiev Posad urban district is unique with its centuries-old history and is one of the largest industrial and cultural centers of the Moscow region. The territory of the district has a developed investment infrastructure and implements various programs in many areas of the economy. The favorable climate for business activity is being continuously created in the district. The head of the district – Mikhail Tokarev in this interview, outlined more details about the potential of Sergiev Posad, the ongoing programs and projects.

– Mr. Tokarev, tell us about important business projects, which are being implemented on the territory of Sergiev Posad urban district. Can you highlight the most important of them?

– Sergiev Posad urban district is working actively in the framework of the program “New economy of the Moscow region” of Moscow Governor Andrei Vorobyov. We are one of the first municipalities in which companies have received land plots for investment projects in import substitution on favorable terms, for a ruble a year, and, of course, these projects are paid special attention. Thanks to this program, four new factories will appear in the district: one will produce construction mixtures and chemical products intended for road, industrial and private construction, maintenance of concrete and waterproofing, the other three will produce aerated concrete blocks, primary pharmaceutical packaging and container equipment made of glass composites.

The Industrial Park M-8, which is being created, is of great importance for the district: it is here that most of the important investment projects are clustered. The industrial site is almost fully loaded today. Four residents are at the stage of active construction, one of which, Mettoil LLC (TSS Group), plans to commission a plant for the production of well equipment for the oil and

gas industry in the near future. Once the plant reaches its designed capacity, it will provide about 180 jobs. Three more enterprises plan to start operations in 2023. Some companies are in the process of signing agreements with the Government of the Moscow region to implement large-scale investment projects. In general, the enterprises of the M-8 Industrial Park industrial site will provide about 2,000 jobs for the district, and the total planned investment volume will be about 10 billion rubles.

– It's no secret that the SME sector is the engine of the district's development. Tell us, how does the dialogue between entrepreneurs and the administration of the city district take place? What problems do local entrepreneurs face most often?

– We systematically interact with enterprises and potential investors of the Sergiev Posad city district in order to determine the problems of doing business. We help in solving the difficult individual issues encountered by investors. We are here to assist at each stage of the project; we are engaged in informing about the existing support measures and the terms of their obtaining.

Probably one of the most important problems in this work is the prejudice of entrepreneurs on interaction with the authorities, the idea that the authorities

are more about control and not inclined to dialogue. The opinion that any development is complicated, lengthy and involves much impediment on the part of the government, most often hinders the development of business.

However, today, thanks to personal communication with entrepreneurs, this problem is gradually disappearing. Investors already understand that they can apply directly to the administration of Sergiev Posad for



Начальник управления инвестиций администрации Сергиево-Посадского городского округа Евгений Андрианов





advice. Our Department of Investment deals with these issues, its employees are in touch with each enterprise. Such interaction allows companies to develop more rapidly and more productively.

– Attraction of investments is one of the main tasks of each district. What steps are taken by the administration to increase the investment attractiveness of Sergiev Posad?

– The specific features of Sergiev Posad is that it is not a typical industrial center and is rather a center of spiritual heritage of Russia which significantly complicates the forming of an idea of investment attractiveness of the area among potential investors and makes those high results we have managed to achieve even more important for us. The district has a well-developed infrastructure, which is constantly being improved, and of course this has major influence on the decisions of potential investors. But the individual approach and targeted support of each investor is just as important.

The Sergiev Posad district provides all conditions for businesses to implement their plans and ideas. Specialists of the Investment Department of the district administration select land plots for potential investors on the basis of their individual needs, they maintain investment projects at each stage, help to identify those support measures that are

suitable for a particular investor and ensure the assistance in preparation of the set of documents necessary to obtain that support package.

Today, major activities are also carried out to build relationships between the representatives of the Sergiev Posad business community as it has turned out that businessmen often do not even know the details of their ilks' activities. The idea is to build a production collaboration so that the enterprises can cooperate on purchasing raw materials or materials required for production within the district without wasting additional funds on complicated logistics. And this idea already works. It is really convenient for businesses.

– The current economic reality has greatly influenced the SME sector. What support programs are provided in the county to support entrepreneurs?

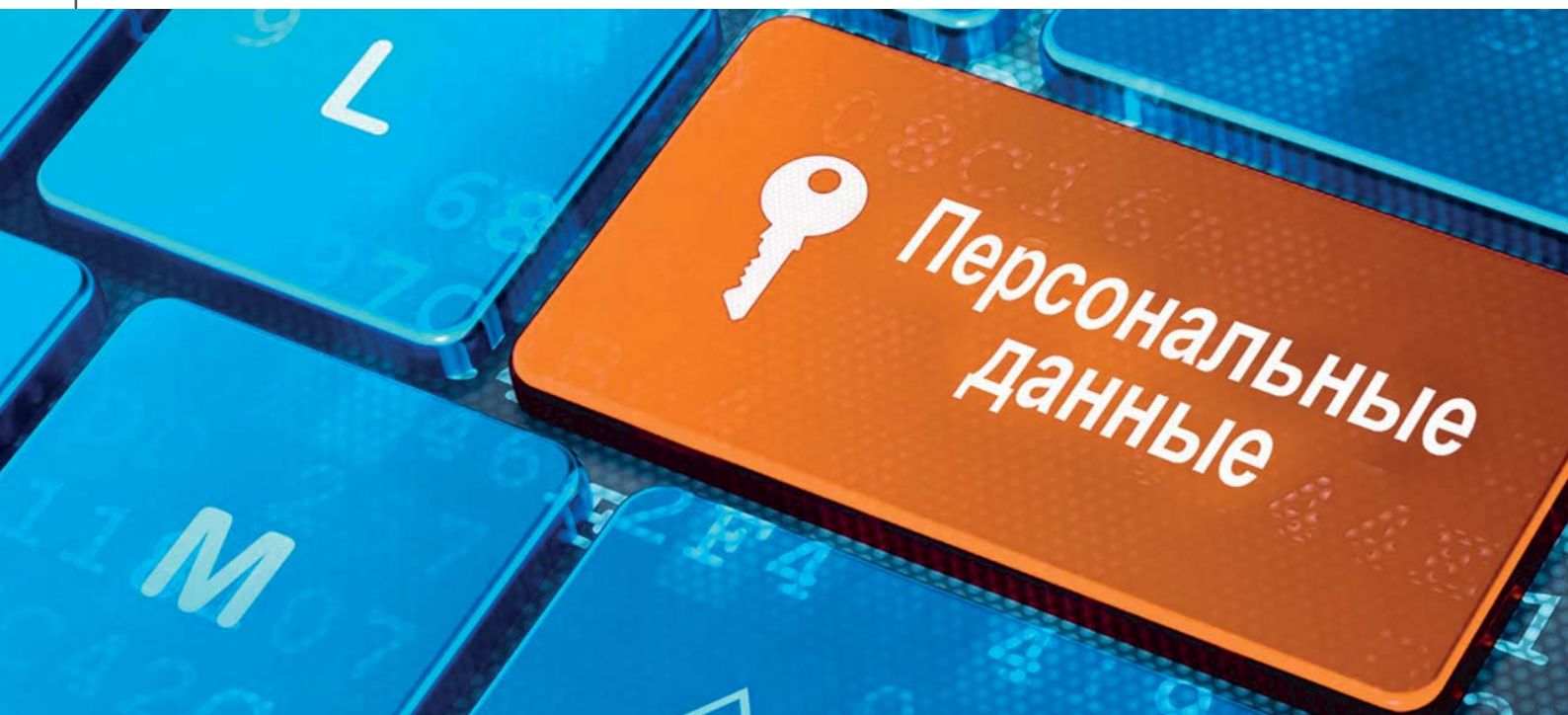
– Today the state is trying to help small and medium-sized businesses to develop even in the new difficult conditions. Our municipality takes an active part in this, and offers various regional programs aimed at minimizing the cost of business development, such as preferential lending programs and various subsidies. Most often entrepreneurs take the opportunity to reimburse the costs of purchasing equipment, as it is the most pressing expense item for any business.

Those entrepreneurs who plan to master import substitution and therefore build new production facilities or expand can obtain land on preferential terms for 1 ruble a year – this programme is also in serious demand, as it is really beneficial for business. It is important to note that we strive to make it as convenient and fast as possible for investors to receive support measures.

– What plans do you want to implement in 2023?

– First of all, it is necessary to continue and develop everything we have already started, as it has shown its effectiveness. The plan is to continue promotion of the import substitution programme. The district has the capacity to manufacture products that used to be purchased abroad, and to provide them not only to the entire Moscow Region, but also to other regions of Russia, so we will continue to help businesses to develop and attract new investors.

We plan to devote special attention to the development of innovative activities, as production must keep up to date and improve. Innovative products having no analogues should be developed, new production technologies should be introduced – all this is possible in Sergiev Posad, we only need to organize work in this direction competently.



Все юридические лица и индивидуальные предприниматели в процессе повседневной деятельности (при трудоустройстве сотрудников, рассмотрении резюме потенциальных работников, взаимодействии с клиентами и т. д.) осуществляют сбор, запись, систематизацию, накопление и иные действия с персональными данными, то есть выступают операторами персональных данных. Проще говоря, если в вашей компании более одного сотрудника, то вы работаете с такими данными и обязаны соблюдать нормы закона, предусмотренные в этой области. Во всех нюансах разбираемся со специалистами группы компаний «ЦИБИТ».

Работа с персональными данными сотрудников: ГИД ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ

Начнём с определения:

«Обработка персональных данных – любое действие (операция) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных».

Например, процессом обработки персональных данных будут запрос и запись паспортных данных при найме сотрудника, создание списков работников с указанием Ф. И. О. и прочее.

• Законодательство в области персональных данных.

В последние несколько лет очевидна тенденция ужесточения норм закона в рассматриваемой области. Законода-

тельство Российской Федерации и международное законодательство, ратифицированное Россией, устанавливают строгие требования к организациям по соблюдению ими принципов обработки персональных данных и выполнению обязанностей, прямо налагаемых законом на операторов.

В России процессы обработки персональных данных регламентируются Федеральным законом от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных». Сегодня нарушение установленных норм влечёт за собой наложение административного штрафа: на граждан – в размере от двух до шести тысяч рублей; на должностных лиц – от десяти до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц – от шестидесяти до ста тысяч рублей.

• Как не нарушить закон?

Для того чтобы все процессы работы с персональными данными сотрудников в компании строго соответствовали законодательным нормам, следует обратить

внимание на принципы обработки такой информации, изложенные в Федеральном законе № 152-ФЗ, в статье № 5.

«Принципы обработки персональных данных:

1. Обработка персональных данных должна осуществляться на законной и справедливой основе.

2. Обработка персональных данных должна ограничиваться достижением конкретных, заранее определённых и законных целей. Не допускается обработка персональных данных, несовместимая с целями сбора персональных данных.

3. Не допускается объединение баз данных, содержащих персональные данные, обработка которых осуществляется в целях, несовместимых между собой.

4. Обработке подлежат только персональные данные, которые отвечают целям их обработки.

5. Содержание и объём обрабатываемых персональных данных должны соответствовать заявленным целям обработки. Обрабатываемые персональные

данные не должны быть избыточными по отношению к заявленным целям их обработки.

6. При обработке персональных данных должны быть обеспечены точность персональных данных, их достаточность, а в необходимых случаях и актуальность по отношению к целям обработки персональных данных. Оператор должен принимать необходимые меры либо обеспечивать их принятие по удалению или уточнению неполных или неточных данных.

7. Хранение персональных данных должно осуществляться в форме, позволяющей определить субъект персональных данных, не дольше, чем этого требуют цели обработки персональных данных, если срок хранения персональных данных не установлен федеральным законом, договором, стороной которого, выгодоприобретателем или поручителем по которому является субъект персональных данных. Обработываемые персональные данные подлежат уничтожению либо обезличиванию по достижении целей обработки или в случае утраты необходимости в достижении этих целей, если иное не предусмотрено федеральным законом».

• Приведение процессов обработки персональных данных в компании в соответствие требованиям № 152-ФЗ.

Очевидно, что выполнение описанных требований закона требует определённых знаний и компетенций, и следить за соблюдением всех пунктов самостоятельно может быть трудно.

Департамент проектов группы компаний «ЦИБИТ» оказывает услугу по приведению в соответствие обработки персональных данных требованиям законодательства.

Что важно, эксперты ЦИБИТ имеют большой практический опыт взаимодействия с регуляторами. Эксперты готовы оказать помощь в приведении процессов обработки персональных данных в компании в соответствие требованиям законодательства.

Среди целей оказания такой услуги:

- обследование организации с целью получения представления о существующей системе обработки персональных данных и подготовка предложений по её улучшению;
- применение правовых, организационных и технических мер защиты информации для приведения компании в соответствие требованиям законодательства;
- поддержание достигнутого уровня безопасности.

• Обучение в области персональных данных.

Для того чтобы детально и чётко понимать принципы обработки персональных

данных в соответствии с буквой закона, руководителям организаций и кадровым специалистам, юристам компании и любым другим сотрудникам, которые могут участвовать в процессе работы с такой информацией, полезно будет пройти обучение в этой области на курсе повышения квалификации, разработанном с учётом требований Федерального закона РФ от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» и Федерального закона РФ от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях».

Учебный центр «ЦИБИТ» предлагает соответствующее обучение по программе «Обеспечение безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных». Курс согласован Федеральной службой по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России). А это значит, что его прохождение обеспечивает соответствие актуальным нормам законодательства и требованиям, предъявляемым к соискателям лицензий и лицензиям.

По итогам программы слушатели получают экспертные знания по защите персональных данных и документ о повышении квалификации (нормативный срок освоения программы составляет 72 часа).

ЦИБИТ



Группа компаний
«ЦИБИТ»:

«МЫ ПОМОГАЕМ
СООТВЕТСТВОВАТЬ
ТРЕБОВАНИЯМ!»

+7 (495) 792-80-80

// INFO@CIBIT.RU





Working with employees' personal data: A GUIDE FOR EMPLOYERS

All legal entities and individual entrepreneurs in their daily activities (when hiring employees, reviewing resumes of potential employees, interacting with customers, etc.) collect, record, systematize, accumulate and perform other activities with personal data, i.e. act as operators of personal data. Simply speaking, if your company has more than one employee, you are dealing with such data and are required to comply with the law in this area. Let's go over all the nuances with the specialists of the CIBIT Group of Companies.

Let's start with the definition:

"Processing of personal data – any action (operation) or set of actions (operations) performed with or without the use of automation, with personal data, including the collection, recording, systematization, accumulation, storage, clarification (updating, modification), extraction, use, transfer (distribution, provision, access), anonymization, blocking, removal, destruction of personal data."

For example, the process of personal data processing would be to ask for and record passport data when hiring an employee, create lists of employees with their full names, and so on.

– Legislation in the field of personal data.

Over the last few years, there has been an obvious trend of tightening the rules of law in the area in question. The Russian Federation legislation and the international legislation ratified by Russia impose stringent requirements on companies to follow the principles of personal data processing and fulfill the obligations expressly imposed on operators by law.

In Russia personal data processing is regulated by the Federal Law № 152-FL "On Personal Data" dated July 27, 2006. Today, violation of the rules entails administrative fines: for citizens, from two to six thousand rubles; for officials, from ten to twenty thousand rubles; for legal entities, from sixty to one hundred thousand rubles.

– How not to violate the law?

To make sure that all handling of your employees' personal data is strictly in line with the law, you should pay special attention to the principles of handling such information as stated in Federal Law № 152-FL, article 5.

"Principles of personal data processing:

1. The processing of personal data shall be lawful and fair.
2. Processing of personal data shall be limited to achieving specific, predetermined and legitimate purposes. Processing of personal data that is incompatible with the purposes of personal data collection shall not be permitted.
3. Databases containing personal data which are being processed for purposes incompatible with each other shall not be combined.

4. Only personal data that meets the purposes for which it is being processed shall be processed.

5. The content and scope of processed personal data shall be consistent with the stated processing purposes. Processed personal data shall not be excessive in relation to the stated processing purposes.

6. When processing personal data, the accuracy of personal data, its sufficiency, and, if necessary, relevance in relation to the purpose of personal data processing shall be ensured. The operator shall take necessary measures or ensure that they are taken to remove or clarify incomplete or inaccurate data.

7. Personal data shall be stored in a form that allows identification of the subject of personal data, no longer than required by the purposes of personal data processing, unless the period of storage of personal data is established by federal law, an agreement to which the subject of personal data is a party, a beneficiary or a guarantor. Processed personal data shall be destroyed or depersonalized upon attainment of processing objectives or when it is no longer necessary to attain those objectives, unless otherwise provided by federal law.”

– **Bringing the company’s personal data processing processes into compliance with the requirements of the Federal Law 152.**

Obviously, complying with the requirements of the law described requires certain knowledge and competencies, and it may be difficult to monitor compliance with all the clauses on your own.

CIBIT Group Projects Department provides services to bring personal data processing into compliance with legal requirements.

Importantly, CIBIT experts have extensive practical experience in interacting with regulators. Experts are ready to assist in bringing processes of personal data processing in a company into compliance with legal requirements.

Among the purposes of providing this service are:

– surveying the organization to get an idea about the existing system of personal data

processing and preparing proposals for its improvement;

– application of legal, organizational and technical information security measures to bring the company into compliance with legal requirements;

– maintenance of the achieved security level.

– **Training in the field of personal data.**

In order to understand in detail and in clear terms the principles of personal data processing in accordance with the letter of the law, it would be useful for the heads of organizations and human resources specialists, lawyers of the company and any other employees who may participate in the process of handling such information, to take a training course in this area, designed in accordance with the Federal law of the RF from 27.07.2006 № 152-FL “On personal data” and the RF Federal law of 27.07.2006 № 149-FL “On information, information technologies”.

CIBIT training center offers the appropriate training on the program “Ensuring security of personal data during their processing in personal data information systems.” The course has been approved by the Federal Service for Technical and Export Control (FSTEC of Russia). This means that its completion ensures compliance with current legislation and requirements imposed on license applicants and licensees.

At the end of the program the trainees receive expert knowledge in personal data protection and a professional development document (the standard duration of the program is 72 hours).

ЦИБИТ



CIBIT Group of Companies:

“WE HELP YOU MEET THE REQUIREMENTS!”

+7 (495) 792-80-80

// INFO@CIBIT.RU





Российский ИТ-рынок: УСТОЙЧИВЫЙ ТРЕНД НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

– **Елена, насколько охотно российский бизнес переходит на родное ПО?**

– Думаю, можно сказать, что активно и охотно. Во-первых, действующие санкции не оставляют другого выбора. Многие компании понимают, что полагаться на западные сервисы крайне рискованно, поэтому постепенно отказываются от услуг Microsoft, Amazon и других. Во-вторых, государство предпринимает ряд шагов, чтобы закрепить успех отечественного ПО. Ну и в-третьих, в России действительно есть уникальные разработки, очень достойные, ничуть не уступающие зарубежным, а зачастую и превосходящие.

Конечно, переход российского бизнеса на отечественное программное обеспечение – это длительный процесс, так как требуются значительные мероприятия по внедрению и дальнейшему обучению пользователей. Тем не менее, по данным портала Overclockers.ru, за первую неделю марта, как только крупные западные компании заявили об уходе из России, спрос на российское программное обеспечение вырос на 300% по сравнению с аналогичным периодом февраля. Разработчики «Р7-офис» фиксировали рост продаж на 680%, миграция на отечественные облачные сервисы увеличилась на 840%, представители «Лаборатории Касперского» также отмечали огромный спрос на антивирусное программное обеспечение собственной разработки.

– **Как государство стимулирует отечественных разработчиков?**

– В марте 2022 года Президентом Российской Федерации был подписан Указ № 166 «О мерах по обеспечению технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации». В соответствии с документом, с 31 марта 2022 г. заказчики (за исключением организаций с муниципальным участием) не могут осуществлять закупки иностранного программного обеспечения в целях его использования на принадлежащих им значимых объектах критической информационной инфраструктуры РФ. КИИ насчитывает довольно большой перечень, куда входят государственные органы, государственные учреждения, информационно-телекоммуникационные сети, АСУ, функционирующие в сфере здра-

В первой половине 2022 года с российского рынка ушли почти все крупные разработчики популярного программного обеспечения: Oracle, IBM и Microsoft, даже Red Hat, выпускающая операционную систему на базе Linux.

Однако, спустя полгода, несмотря на мрачные прогнозы, которые высказывали многие эксперты, ситуация не выглядит пессимистичной. Отечественные компании массово переходят на российское программное обеспечение. Это, в первую очередь, офисные приложения и операционные системы. Одновременно с этим растёт и спрос на российские пакеты управления базами данных.

Что сегодня представляют отечественные программные продукты, насколько они проработаны и могут ли составить конкуренцию зарубежным аналогам? Об этом мы беседуем Еленой Михеевой, исполнительным директором российской компании-разработчика ИТ-решений Айтис.ио.

воохранения, науки, транспорта, связи, энергетики, банковской сфере и иных сферах финансового рынка и тому подобное.

Согласно Указу также с 1 января 2025 г. заказчикам запрещается использовать иностранное программное обеспечение на принадлежащих им значимых объектах критической информационной инфраструктуры.

Таким образом, у российских компаний есть двухлетний период, в течение которого они должны осуществить переход на российское ПО.

Кроме того, совсем недавно, в ноябре Президент РФ Владимир Путин заявил о том, что с 2023 года бизнес сможет воспользоваться налоговыми льготами при покупке и внедрении отечественных ИТ-решений. Он отметил, что внедрение инновационных технологий не должно приводить к существенным издержкам для российского бизнеса. Новые налоговые льготы должны помочь отечественным компаниям избежать дополнительных финансовых потерь при внедрении российского программного обеспечения.

Также государство оказывает значительную грантовую поддержку разных ИТ-проектов, в том числе, что очень важно, и стартапов.

– Если говорить об отечественных аналогах ИТ-решений – насколько они удобны и могут заменить зарубежные?

– По разным оценкам, для 80% иностранного софта существуют наши аналоги. У более чем половины российских решений средний либо высокий уровень зрелости. Важно, что они разрабатывались не сегодня, а тогда, когда крупные заказчики ориентировались в основном на готовые популярные зарубежные продукты. Таким образом, за счет конкуренции, в отечественных разработках некоторые параметры в чем-то даже превосходят импортные.

Например, программное обеспечение «Р7-офис» – это российское решение для офисной работы. Мы являемся официальным реселлером этого продукта и сейчас активно налаживаем операционную деятельность, чтобы обеспечить рынок стабильными поставками. Под эту активность мы привлекаем инвестиции (работа с поставками 100–250 лицензий через digital), а также ищем агентов для крупного бизнеса и госзаказов.

«Р7-офис» – это относительно бюджетный продукт, устоявшийся на рынке, и, на основании наших корпоративных исследований, он является ближайшим аналогом MS Office на данный момент. При внутреннем тестировании схожих продуктов отечественного рынка нами был сделан вывод о том, что переход на «Р7-офис» для организации-заказчика является наиболее комфортным и «бесшовным», вследствие схожести интерфейсной части и практиче-

Р7-ОФИС – БЫСТРЫЙ И ЛЁГКИЙ СТАРТ

Приступайте к работе мгновенно. Благодаря единому интерфейсу приложений Р7-Офис на всех платформах всё интуитивно понятно даже без специального обучения.

Р7-ОФИС – БЕЗОПАСНОСТЬ ДАННЫХ

Выдавайте права доступа к файлам, папкам или проектам по своему усмотрению. Пользователи никак не смогут получить доступ к данным, если у них нет соответствующих прав.

Р7-ОФИС – НЕОБХОДИМАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Используйте все важные функции для выполнения различных задач: для редактирования, форматирования и сохранения документов, работы с таблицами и презентациями. В Р7-Офис доступен просмотр файлов любого формата.

Р7-ОФИС – БЕСПЛАТНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Устанавливайте редакторы документов от Р7-Офис на смартфоны или планшеты и сохраняйте, редактируйте, пересылайте файлы в любое время.

Р7-ОФИС – ЭФФЕКТИВНАЯ СОВМЕСТНАЯ РАБОТА

Редактируйте документы любого типа (текст, таблица, презентация) совместно с другими сотрудниками и отслеживайте изменения в режиме реального времени.

ски полного отсутствия потерь в структуре и содержании документов, изначально реализованных в MS Office. То есть при работе, например, с файлом формата «docx» не будет критических потерь в его открытии и преобразовании.

В «Р7-Офис», помимо текстового редактора, редактора таблиц и редактора презентаций, в него входят почтовый клиент, видео-конференцсвязь и другие программные решения для обеспечения процессов деятельности компаний и организаций. ПО «Р7-офис» может быть также размещено на сервере пользователя, что обеспечивает надежное хранение данных.

Ну и очень важно, что ПО «Р7-офис» включено в реестр Российского ПО и полностью отвечает всем необходимым требованиям Правительства РФ к офисному ПО.

Поэтому я бы рекомендовала тем компаниям, у кого в уходящем году заканчиваются лицензии на пользование MS Office, воспользоваться российским программным обеспечением «Р7-Офис».

– Какие еще ИТ-продукты и решения представлены на нашем рынке, кроме «Р7-Офис»?

– Если говорить о пакетах офисных приложений, то это российское программное обеспечение «Мой офис». Довольно востребованный продукт, но, на основании наших исследований, при работе с ним все же требуется время для адаптации сотрудников. Продукт «Мой Офис» выпущен под неизвестным брендом «Лаборатории Касперского». Также в России пока доступны зарубежные приложения «OpenOffice» и «LibreOffice». Но как константное решение для использования в масштабах крупных компаний и корпораций это не самый стабильный формат, так как продукты реализованы западным рынком, а ситуация с уходом западных продуктов все еще остается непредсказуемой.

Также, помимо офисных приложений, в России сейчас идет активное развитие программного обеспечения для сфер образования, оптимизации бизнес-процессов, онлайн-торговли, налоговых и юридических услуг, здоровья и ухода и многих других.

Не так давно запущен RuStore, в котором собрано более 150 популярных и полезных российских приложений. Идет создание российских операционных систем, хранилищ. В общем, наблюдается позитивный тренд на импортозамещение и автономность.

– Расскажите, пожалуйста, о компании Айтис.ио. Чем она занимается?

– Бренд «Айтис.ио» на рынке ИТ-технологий существует уже более 6 лет. За это время наша команда зарекомендовала себя как надежный партнер в сфере информационных технологий. Ключевыми заказчи-



ками нашей компании являются компании образовательного, производственного, фармацевтического сектора.

В своей деятельности мы руководствуемся тремя принципами сотрудничества: быстро, стабильно, надежно. Для нас важен индивидуальный подход к каждому заказчику, а наша продуктовая команда готова эффективно воплощать ваши самые смелые идеи.

Айтис.ио разрабатывает стабильные IT-решения. Результативно, без лишних вопросов, с прозрачными процессами. Мы предлагаем свои клиентам целый ряд преимуществ. Во-первых, с нами удобно, у нас отличный уровень сервиса. Поставленные процессы внутри компании позволяют работать прозрачно, прогнозируемо по бюджетам и срокам, корректно выстраивать коммуникацию, и, как результат, предоставлять стабильные решения. Соответственно, для крупных клиентов мы готовы работать по стандартам, требуемым таким клиентом.

Компания имеет обширный опыт написания ТЗ ГОСТ-формата, также у нас есть собственный запатентованный шаблон технического задания по Agile-методологии (включен в нашу технологию разработки). Мы можем реализовывать как простые проекты, так и комплексные информаци-

онные системы или автоматизированные информационные системы.

При реализации проектов мы работаем сформированными командами под каждый конкретный проект – от трех до 50 человек и более в зависимости от сложности и бизнес-процессов непосредственного Заказчика. Все специалисты преимущественно Senior-грейда, остальные не ниже Middle+.

Кроме того, мы готовы и к срочным проектам, когда начинать нужно, как говорится, здесь и сейчас. Для таких целей в Айтис.ио сформирована команда уровня Senior, готовая создавать быстрые и работающие MVP.

Для реализации проектов мы обладаем собственной IT-инфраструктурой, также являемся партнерами Яндекс Облако, скоро будем партнерами с расширенной экспертизой по DevOps.

Также мы активно практикуем CustDev-технологии (ред. – тестирование идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей), предлагаем услуги брендинга, создания сайтов, мобильных приложений, 3D- и промышленного дизайна.

Без ложной скромности также отмечу наличие у компании функционального

и эстетического вкуса: сервисы, создаваемые нами, удобны для пользователей, при этом мы обращаем внимание на бюджетную составляющую.

Но самое главное, что я бы отметила среди наших преимуществ – это то, что команда Айтис.ио разговаривает с бизнесом на языке бизнеса, с разработчиками – на языке разработки. Мы умеем переводить с одного языка на другой, чтобы сформировать единое понимание для каждого участника проектной команды.

– Как бы Вы в целом оценили перспективы российского рынка ИТ и дальнейшую цифровую трансформацию российской экономики?

Прогнозируете ли Вы появление новых уникальных продуктов?

– Я считаю, что активность этого рынка во многом зависит от позиции самих разработчиков. Если они хотят занять место ушедших западных гигантов, то нужно не только рассчитывать на государственную поддержку, но и улучшать собственные разработки, увеличивая надёжность, не забывая об актуальных трендах и продуктовых исследованиях. Сейчас время возможностей для наших компаний, и нельзя его упускать.

Мои прогнозы российского рынка ИТ довольно оптимистичны. Я считаю, что нас ждет большой рывок, сейчас происходит наращивание потенциала, и через некоторое время, думаю, наша страна сможет стать автономной, не зависящей от западных решений.

Что касается уникальных продуктов, уверена, что их будет достаточно. В частности, разработки, касающиеся систем искусственного интеллекта, машинного обучения. Сейчас в России сложилась очень удачная для этого ситуация: во-первых, сильная и разнообразная поддержка государства: налоговые льготы, законодательные инициативы, конкурсы, гранты, профессиональные конференции. Причем это относится как к крупным проектам, так и к стартапам и даже студенческим разработкам. Во-вторых, как преподавателю РАНХиГС и спикеру Российского общества “Знания”, мне не по наслышке заметно, насколько много в стране талантливых школьников и студентов, которые через 5–7 лет станут подготовленными высококлассными специалистами своего дела.



The Russian IT market: A STEADY TREND OF IMPORT SUBSTITUTION



In the first part of 2022, almost all major developers of popular software left the Russian market: Oracle, IBM and Microsoft, including Red Hat that produces the operating system based on Linux. However, six months later, despite gloomy forecasts made by many experts, the situation does not look pessimistic. Domestic companies are switching en masse to Russian software. This includes, first of all, office applications and operating systems. At the same time, demand for Russian database management packages is also growing. What are domestic software products today, how well-developed are they and can they compete with foreign analogues? We are discussing this with Elena Mikheeva, CEO of the Russian IT solutions company I-tis.io.

– *Elena, how willingly are Russian businesses to switch to native software?*

– I think it is possible to say that actively and willingly. Firstly, the current sanctions leave no other choice. Many companies understand that relying on Western services is extremely risky, so they are gradually abandoning the services of Microsoft, Amazon and others. Secondly, the state is taking a number of steps to consolidate the success of domestic software. Third, Russia does have unique developments that are very worthy and not inferior to foreign ones, and often superior to them.

Of course, the transition of Russian business to domestic software is a lengthy process, as significant measures are required for the implementation and further training of users. Nevertheless, according to Overclockers.ru, during the first week of March, as soon as major Western companies announced their departure from Russia, demand for Russian software increased by 300% compared to the same period in February. Developers of R7-Office recorded sales growth of 680%, migration to domestic cloud services increased by 840%, representatives of Kaspersky Lab also noted a huge demand for anti-virus software of their own development.

– *How does the government stimulate domestic developers?*

– In March 2022, the President of the Russian Federation signed Decree № 166 “On measures to ensure technological independence and security of critical information infrastructure of the Russian Federation”. According to the document, since March 31, 2022, customers (with the exception of organizations with municipal participation) may not make purchases of foreign software for the purpose of its use on critical information infrastructure facilities of the Russian Federation, which belong to them. The list of CII is quite long, which includes government agencies, state institutions, information and telecommunication networks, automated control systems operating in healthcare, science, transport, communications, energy, banking and other areas of the financial market, and so on.

According to the Decree, from January 1, 2025 customers are also prohibited from using foreign software on their own critical information infrastructure facilities.

Thus, Russian companies have a two-year period during which they must make the transition to Russian software.

In addition, recently, in November, Russian President Vladimir Putin said that from 2023 businesses will be able to take advantage of tax incentives for the purchase and implementation of domestic IT solutions. He noted that the introduction of innovative technologies should not lead to significant costs for Russian business. New tax benefits should help domestic companies to avoid

R7-OFFICE – A QUICK AND EASY START

Get to work instantly. Thanks to the single interface of R7-Office applications on all platforms, everything is intuitive even without special training.

R7-OFFICE IS FOR DATA SECURITY

Give access rights to files, folders or projects as you wish. There is no way users can access data unless they have the correct permissions.

R7-OFFICE – THE FUNCTIONALITY YOU NEED

Use all essential functions to perform a variety of tasks: editing, formatting and saving documents, working with spreadsheets and presentations. R7-Office allows you to view files in any format.

R7-OFFICE – FREE MOBILE APPS

Install R7-Office document editors on your smartphones and tablets and save, edit, transfer files anytime.

R7-OFFICE FOR EFFECTIVE TEAMWORK

Edit any type of document (text, spreadsheet, presentation) together with other employees and track changes in real time.

additional financial losses when implementing Russian software.

Also, the state provides significant grant support for various IT projects, including, importantly, startups.

– *Speaking of domestic analogues of IT solutions: how convenient are they and can they replace foreign ones?*

– According to various estimates, our analogues exist for 80% of foreign software. More than half of Russian solutions have an average or high level of maturity. It is important that they were developed not today, but at the time when major customers were mainly focused on ready popular foreign products. Thus, due to competition in domestic developments, some parameters are in some ways even superior to imported ones.

For example, R7-Office software is the Russian software complex solution for office operations. We are the official reseller of this product and are now actively setting up operations to provide the market with stable supplies. To support this activity, we are attracting investments (working with deliveries of 100-250 licenses through digital), as well as looking for agents for large businesses and government orders.

R7-Office is a relatively low-cost product, established in the market, and based on our corporate research it is the closest analogue to MS Office at the moment. During internal testing of similar products on the Russian market we have concluded that the transition to the R7-Office is the most comfortable and “seamless” for the client organization due to the similarity of the interface and almost no loss in the structure and content of documents originally implemented in MS Office. That is, when working, for example, with a file format “docx” will not be critical losses in its opening and conversion.

R7-Office is included the text editor, spreadsheet editor and presentation editor, email client, video conferencing and other software solutions to support the business processes of companies and organizations. R7-Office software can also be located on the user's server, which provides reliable data storage.

Well, it is very important that R7-Office software is included in the register of Russian software and fully meets all the necessary requirements of the Russian Government for office software.

Therefore, I would recommend those companies who are running out of MS Office licences this year to take advantage of the Russian R7-Office software.

– *What other IT products and solutions are on our market besides R7-Office?*

– If we are talking about office application packages, it is the Russian software “My Office”. Quite a popular

product, but, based on our research, it still takes time for employees to adapt to working with it. The “My Office” product was released under the not unknown brand of Kaspersky Lab. The foreign applications “OpenOffice” and “LibreOffice” are also still available in Russia. But as a permanent solution for use at the scale of large companies and corporations is not the most stable format, because the products are implemented by the Western market, and the situation with the departure of Western products is still unpredictable.

Also, besides office applications, Russia is now actively developing software for education, business process optimization, online trade, tax and legal services, health and care, and many others.

Not long ago, the RuStore was launched, which contains more than 150 popular and useful Russian applications. Russian operating systems and repositories are being created. In general, there is a positive trend towards import substitution and autonomy.

– Tell us, please, about I-tis.io. What does it do?

– I-tis.io brand has been on the IT market for more than 6 years. During this time, our team has established itself as a reliable partner in information technology. The key customers of our company are educational, industrial, pharmaceutical companies.

In our activity we are guided by three principles of cooperation: fast, stable, reliable. An individual approach to each customer is important to us, and our product team is ready to efficiently implement your most ambitious ideas.

I-tis.io develops stable IT solutions. Efficiently, without unnecessary questions, with transparent processes. We offer a number of advantages to our clients. Firstly, we are convenient to work with, we provide an excellent level of service. Established processes within the company allow you to work transparently, predictable in terms of budget and timing, build correct communication, and as a result, provide stable solutions. Accordingly, for large customers we are ready to work to the standards required by such client.

Our company has extensive experience in writing Terms of Reference (TOR) in GOST format, and we have our own proprietary template for TOR by Agile-methodology (included in our development technology). We can implement simple projects as well as complex information systems or automated information systems.

During implementation of the projects we work in teams formed for each specific project – from three to 50 or more people depending on the complexity and business processes of the Customer. All specialists are mostly of Senior grade, the rest are at least Middle+.

Besides, we are ready for urgent projects when you have to start, as they say, here and now. I-tis.io has a senior team ready to create fast and working MVPs for such purposes.

We have our own IT infrastructure to implement the projects, we are also partners of Yandex Cloud, and soon will be partners with extended expertise in DevOps.

We also actively practice CustDev-technology (testing of an idea or prototype of a future product for the demand by potential consumers). We offer branding services, website development, mobile applications, 3D and industrial design.

Without false modesty I will also note the company’s functional and aesthetic taste: the services we create are user-friendly, while we pay attention to the budget component.

But the most important thing I would mention among our advantages is that I-tis.io team speaks the language of business and the language of development to developers. We are able to translate from one language to another to form a common understanding for each member of the project team.

– How would you generally assess the prospects for the Russian IT market and the further digital transformation of the Russian economy?

Do you predict the emergence of new unique products?

– I believe that the activity of this market largely depends on the position of the developers themselves. If they want to take the place of the Western giants who left, they should not only count on government support, but also improve their own developments, increasing reliability, not forgetting about current trends and product research. This is a time of opportunity for our companies, and it should not be missed.

My prognoses for the Russian IT market are quite optimistic. I believe that a big breakthrough awaits us, the potential is being built up, and after a while, I think our country will be able to become autonomous, not dependent on Western solutions.

As for unique products, I’m sure there will be enough of them. In particular, developments regarding artificial intelligence systems and machine learning. The situation in Russia right now is very good for this: first of all, there is strong and diverse state support: tax benefits, legislative initiatives, contests, grants, and professional conferences. This applies to large projects as well as to startups and even student developments. Secondly, as a teacher of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration and the speaker of Russian “Knowledge” society, I know very well how many talented pupils and students there are in the country, who in 5-7 years will become highly qualified specialists in their business.

Prepared by Ekaterina Zolotareva





ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТЬ: как российские предприятия внедряют «1С:ТОИР» и снижают простои оборудования на 20%

Сегодня перед предприятиями стоит задача – как можно дольше сохранять работоспособность оборудования, ведь проблемы с модернизацией активов и даже заменой запчастей становятся всё более актуальными с каждым днём. Можно ли продлить срок жизни оборудования, сохранив его надёжность? Безусловно. Этой цели служат автоматизированные системы управления ТОиР – техническим обслуживанием и ремонтами оборудования. Импортозамещение, или импортонезависимость в автоматизации бизнес-процессов ТОиР, стало хорошей практикой для российских предприятий в последние годы.

ИМПОРТНОЕ ПО УХОДИТ, А ПРОБЛЕМЫ ОСТАЮТСЯ

ООО «Тольяттикаучук» (ПАО «Татнефть») ещё в 2021 году сменило американскую систему управления ТОиР на отечественное решение «1С:ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования». Система разработана российской компанией «Деснол Софт» и принадлежит классу EAM-систем (Enterprise Asset Management), успешно конкурируя с импортными решениями.



**Рассказывает за-
меститель главно-
го инженера по ТО и
надёжности ООО «То-
льяттикаучук» Нико-
лай Тезиков:**

– Сегодня мы экономим 24,5 млн рублей на стоимости ПО и лицензий, а также на интеграции и сопровождении решения для управления ремонтами. По экспертной оценке, за счёт внедрения ПО и выполнения RCM-анализа критичного и среднекритичного оборудования

наша экономия составляет до 5 млн рублей. Производственные издержки сократились на 8%, длительность простоев оборудования снизилась на 20%, а управленческую отчётность мы получаем на 35% быстрее.

Такого экономического эффекта компания «Тольяттикаучук» добилась в течение года, когда решение «1С:ТОИР» помогло автоматизировать процессы ремонтов и обслуживания оборудования.

Вот так бывает: трудность – необходимость отказаться от импортного ПО по причине перехода ООО «Тольяттикаучук» на единые стандарты ПАО «Татнефть» – стала стимулом для оптимизации расходов и роста экономических показателей.



**Комментирует Роман
Пилькин, генеральный ди-
ректор компании «Дес-
нол Софт», выполнившей
проект автоматизации
в «Тольяттикаучук»:**

– Мы предлагаем видеть в импортозамещении не проблемы, а воз-

можности. Переход на отечественное ПО неизбежен, и крайне важно не относиться к этому формально, а использовать как стимул для развития. Импортонезависимость отлично совмещается с инновациями, которые позволяют нам работать, причём успешно, над повышением эффективности производственных процессов отечественных предприятий.

Говоря о «Деснол Софт», стоит подчеркнуть, что это российский центр компетенций в области цифровизации управления материальными активами. В арсенале компании, кроме «1С:ТОИР», есть и другие собственные разработки: для управления IT-услугами – «Service Desk Итилиум», для управления надёжностью – 1С:RCM. В числе компаний, для которых «Деснол Софт» реализовал проекты автоматизации: ПАО «Татнефть», ООО «Сахалинская Энергия», ГК «Русагро», «Магнит», Иркутская нефтяная компания и многие другие крупные игроки различных отраслей рынка.

УПРАВЛЯТЬ РЕМОНТАМИ – ЗНАЧИТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ

Расскажем подробнее о системе «1С:ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования», которая применяется для решения задач по управлению материальными активами.

Её внедрение сокращает внеплановые простои оборудования, повышает производительность ремонтной службы, оптимизирует склад МТО, сокращает издержки на ТОиР и при этом продлевает сохранность оборудования в работоспособном состоянии.

Компания-разработчик «Деснол Софт» в течение 17 лет развивает линейку «1С:ТОИР». Это называется экосистемой, ведь каждое решение работает в связке с другими, позволяя выстроить эффективное управление активами. К примеру, «1С:ТОИР» легко интегрируется с системой управления ресурсами предприятия 1С:ERP или, скажем, с решением для ориентированного управления активами «1С:RCM Управление надёжностью». Напомним, что «Деснол Софт» является не только «центром разработки тиражных решений 1С», но и «центром компетенций по 1С:ERP», поэтому знает, как экосистема работает в комплексе.

Важный элемент экосистемы управления активами – экспертное решение для оптимизации программ технического обслуживания «1С:RCM Управление надёжностью». Его использование позволяет применять рискориентированную стратегию обслуживания оборудования и помогает получить от критичных активов максимальную отдачу, расходуя на это только оптимально необходимые средства. Решение содержит модуль предиктивной аналитики, который служит для обнаружения аномалий в показаниях датчиков на оборудовании с помощью искусственного интеллекта и предсказания потенциальных отказов.

Ещё один элемент экосистемы – приложение «Мобильная бригада» для сотрудников, выполняющих ремонты и проводящих осмотры оборудования, что называется, «в поле». Они могут обращаться к «большой системе» «1С:ТОИР» в любом месте, где находится ремонтируемая техника, а это тем более актуально, учитывая масштабы российских предприятий и территориальное распределение производственных холдингов или крупных розничных сетей. Ведь оборудование действительно может быть в полях, открытом море или горных карьерах.

КАК ЛИДЕР РОССИЙСКОГО АПК СОЗДАЛ ЭКОСИСТЕМУ ТОиР

Масложировое бизнес-направление агрохолдинга «Русагро» год от года повышает надёжность своих производственных активов за счёт поэтапного



внедрения элементов экосистемы решений для автоматизации процессов ТОиР. Уже внедрены «1С:ТОИР» и мобильное приложение на пяти производственных площадках в разных регионах, выполненна интеграция с системой диагностики, содержащей элементы предиктивного анализа. Сейчас ведётся тиражирование решения ещё на две площадки, занимающиеся производством молочной продукции.



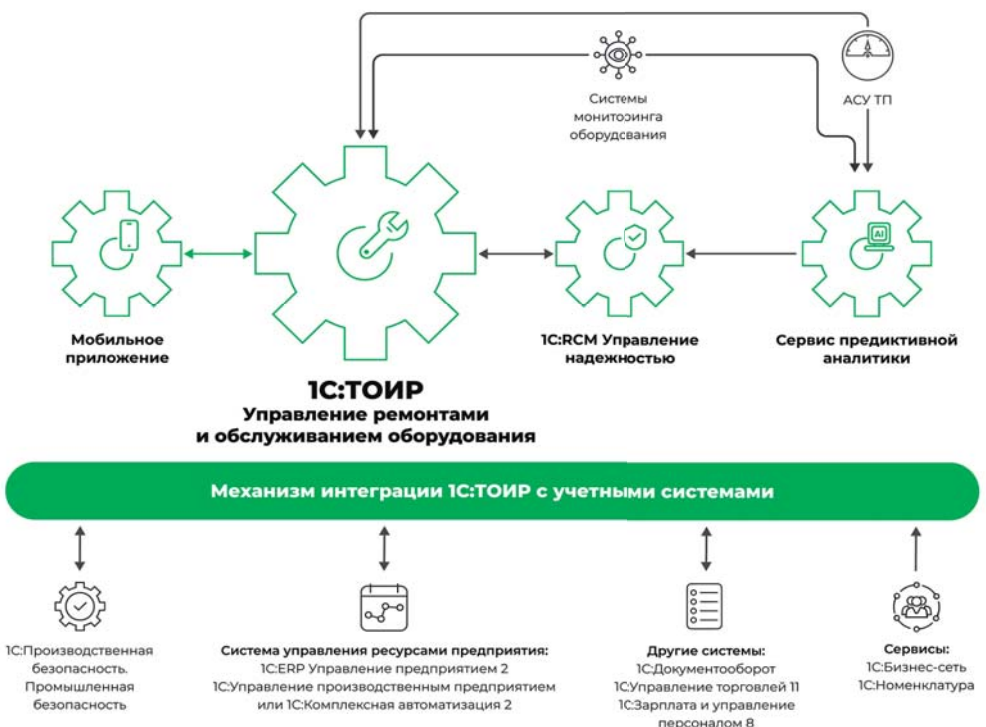
Рассказывает Денис Труфакин, руководитель технического управления масложирового бизнес-направления АО «Жировой комбинат» (ГК «Русагро»):

– Мы оценили авторскую методологию «Деснол Софт», которая основана на 17-летнем опыте проектов по автоматизации ТОиР, выполненных компанией, и учитывает специфические риски, характерные для этой сферы. Создавая собственную экосистему ТОиР, мы совместно провели не один, а четыре (!) проекта автоматизации. Сегодня благодаря удобным инструментам прогнозирования и планирования, продуманной оценке рисков и управлению доступностью оборудования комплексная система управления ТОиР отвечает стратегии нашей компании как в части локальных показателей эффективности, так и с точки зрения роста объёмов производства в целом.

За счёт внедрения «1С:ТОИР» «Русагро» удалось повысить надёжность производственных активов на 2%, а с внедрением мобильного приложения этот показатель увеличился ещё на 1%. Объёмы производства также выросли на 1%. И это в масштабе пяти производственных площадок крупнейшего российского холдинга! Кроме того, дважды зафиксировано снижение трудозатрат в подразделениях: на 20% с внедрением EAM-системы и ещё на 16% при переходе на формирование нарядов через мобильное приложение. На 12% сократились операционные затраты на ремонт оборудования за счёт управления лимитами, а общие затраты на ТОиР снижаются на 5% ежегодно.

Решение

Экосистема 1С:ТОИР — современный стандарт цифровизации управления активами



IMPORT INDEPENDENCE:

How Russian Enterprises Implement EAM System "1C:TOIR" and Reduce Equipment Downtime by 20%



Nowadays enterprises are faced with the challenge of keeping equipment in serviceable condition as long as possible, because problems with modernization of assets or even replacement of spare parts are becoming more and more urgent with each passing day. Is it possible to prolong lifetime of the equipment, preserving its reliability? Undoubtedly. Automated systems for Enterprise Asset Management (EAM) serve this purpose. Import substitution, or import-independence in the automation of EAM processes, has become a good practice for Russian enterprises in recent years.

IMPORT SOFTWARE LEAVES, PROBLEMS REMAIN

It was 2021 when Tolyattikauchuk LLC (belongs to PJSC Tatneft) replaced the American EAM-system with the Russian solution "1C:TOIR Equipment Repair and Maintenance Management". The system was developed by the Russian company Desnol Soft and belongs to the class of EAM systems (Enterprise Asset Management), successfully competing with imported solutions.

Nikolay Tezikov, Deputy Chief Engineer for Maintenance and Reliability at Togliattikauchuk LLC:

– Today we save 24.5 million rubles on the cost of software and licenses, as well as on the integration and maintenance of the EAM system. According to expert estimates, due to software implementation and RCM analysis of critical and medium-critical equipment, our savings are up to 5 million rubles. Production costs have decreased by 8%, equipment downtime has decreased by 20%, we receive management reports 35% faster.

Tolyattikauchuk LLC has achieved this economic impact during the year when the 1C:TOIR solution helped to automate enterprise asset management processes.

Necessity is the mother of invention, they say. Necessity to abandon imported software due to the transition of Togliattikauchuk LLC to the uniform standards of PJSC Tatneft turned out to be not difficulty but a stimulus for cost optimization and growth of economic performance.

Roman Pilkin, CEO of Desnol Soft, the company that completed the automation project at Togliattikauchuk LLC:

– We suggest to regard import substitution as an opportunity, not a problem. The migration to domestic software is inevitable, and it is extremely important not to treat it formally but use as a stimulus for development. Import independence is perfectly combined with innovations that provide us with job and give us an opportunity to increase the efficiency of production processes of domestic enterprises.

Desnol Soft is a Russian center of competence in EAM automation. Alongside with the EAM system 1C:TOIR the company developed such business-systems as Service Desk Itilium for IT service management and 1C:RCM for reliability management. Among the companies for which Desnol Soft has implemented automation projects: Tatneft PJSC, Sakhalin Energy LLC, Rusagro Group of Companies, Magnit, Irkutsk Oil Company and many other major players in various market sectors.

MANAGING MATERIAL ASSETS MEANS OPTIMIZING COSTS

The system "1C:TOIR Equipment Repair and Maintenance Management" is used to meet the challenges of managing material assets. Its implementation reduces unscheduled downtime of equipment, increases the productivity of the repair service, optimizes logistics warehouse, reduces the cost of maintenance and repairs of equipment and prolongs the preservation of equipment in serviceable condition.



For 17 years Desnol Soft has been developing 1C:TOIR as an ecosystem of solutions which works in conjunction with others, allowing you to build an effective asset management.

For example, 1C:TOIR is easily integrated with enterprise resource management system 1C:ERP or with a solution for risk-based asset management “1C:RCM Reliability Management”. As Desnol Soft is not only a center of EAM solutions development, but also a center of competence for ERP, the specialists of the company understand how the ecosystem works in the complex.

An important element of the asset management ecosystem is the expert solution for optimizing maintenance programs, “1C:RCM Reliability Management”. It enables a risk-based equipment maintenance strategy and helps you get the most out of your critical assets, spending only the funds that are optimally needed. The solution contains a predictive analytics module, which is used to detect anomalies in sensor readings on equipment using artificial intelligence and to predict potential failures.

Another element of the ecosystem is the Mobile Team application for employees who perform repairs and inspect equipment “in the field”, as they say. They can access 1C:TOIR at any location where the equipment being repaired is located, which is all the more relevant given the scale of Russian enterprises and the territorial distribution of production holdings or large retail chains. After all, equipment can really be in the fields, the open sea or mining pits.

HOW DID THE LEADER OF THE RUSSIAN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX CREATE THE EAM ECOSYSTEM?

Year by year, Agro-holding Rusagro's oil and fats business is improving the reliability of its

production assets through the step-by-step implementation of elements of an ecosystem of solutions for the automation of maintenance and repair processes. 1C:TOIR and the mobile application have already been implemented at five enterprises in different regions, and integration with a diagnostics system containing elements of predictive analysis has been carried out. Now the solution is being replicated at two more enterprises that produce dairy products.

Dennis Trufakin, head of the technical department of the Fats Plant (Rusagro Group of Companies):

– We appreciate Desnol Soft's proprietary methodology for project implementation, which is based on 17 years of experience in EAM automation and takes into account the risks specific to EAM processes. Creating our own EAM ecosystem, we have jointly conducted not one, but four (!) automation projects. Today, thanks to user-friendly forecasting and planning tools, sophisticated risk assessment and equipment availability management, the comprehensive EAM system meets our company's strategy in terms of both local performance indicators and overall production volume growth.

Thanks to the implementation of 1C:TOIR, Rusagro had increased the reliability of its production assets by 2%, and with the introduction of the mobile application, this figure increased by another 1%. Production volumes have also increased by 1%. And now regard this is on the scale of the five enterprises of Russia's largest holding! Labor costs in the repair service divisions were reduced twice: by 20% with the implementation of the EAM-system and by another 16% with the transition to the formation of orders through a mobile application. Operational costs for equipment repair were reduced by 12% due to limit management, and overall maintenance and repair costs are reduced by 5% annually.





СЕРГЕЙ САФОНОВ:

**«ДЛЯ НАС ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ
ВСЕГДА В ПРИОРИТЕТЕ»**

Московский завод «ФИЗПРИБОР» – уникальное предприятие. В этом году предприятие отмечает своё 80-летие. В его истории немало знаковых разработок, имеющих важнейшее значение для страны. Так, в 80-е годы прошлого столетия предприятие выполняло заказы космической отрасли, здесь работали над созданием систем жизнеобеспечения космических кораблей «Союз», «Буран», орбитальной станции «Мир», а также морских буровых установок. Сегодня на предприятии разрабатываются и изготавливаются технические средства и программно-технические комплексы для построения автоматизированных систем контроля и управления технологическими и производственными процессами (АСУ ТП, АСУ ПП) высокой степени надёжности для предприятий топливно-энергетического комплекса. Передовые технологии позволили предприятию занять лидирующие позиции среди разработчиков и изготовителей аппаратно-программных средств промышленной автоматизации. О том, чем сегодня живёт предприятие, как на его деятельности отразились экономические санкции и какие планы на будущее строят в компании, мы поговорили с первым заместителем генерального директора ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР» СЕРГЕЕМ САФОНОВЫМ.

– Сергей Иванович, в одном из интервью специалисты «ФИЗПРИБОРА» заявили, что сегодня завод опережает в своих разработках европейских конкурентов на 5-10 лет. Это действительно так?

– Учитывая, что завод работает над созданием систем контроля и управления важных для безопасности технологических процессов, мы стараемся несколько опережать тенденции современных АСУ ТП. Лет десять назад очень серьёзно заговорили об обеспечении кибербезопасности объектов критической информационной инфраструктуры в России. Сегодня кибератаки стали нашей ежедневной реальностью. Наш завод ещё в 2015 году разработал и предложил применение систем контроля и управления важных для безопасности технологических объектов, таких как атомные станции, технические средства непрограммируемой логики. Работоспособность систем, построенных на средствах непрограммируемой логики, не может быть нарушена с помощью вредоносного программного обеспечения. В настоящее время в мире не существует систем на непрограммируемой логике. Мы же работаем над её совершенствованием.

– Что позволило предприятию занять лидирующие позиции среди разработчиков и производителей аппаратно-программных средств промышленной автоматизации?

– Мы предприятие полного цикла: от идеи до её воплощения. Наши принципы работы: бережное отношение к специалистам, работающим на предприятии; клиентоориентированность; гибкость в принятии решений и доскональная проработка технических идей; техническая поддержка персонала заказчика в процессе эксплуатации нашего оборудования и постоянное движение вперёд. Наш лозунг – качество, надёжность, безопасность. Это и позволяет нам добиваться успеха.

– Как бы вы охарактеризовали то, что сегодня происходит в России и мире на рынке АСУ ТП?

– Мир шёл по пути глобализации, причём в угоду небольшому числу компаний. Нас в своё время включили в эту цепочку. Мы глубоко интегрировались в мировую экономическую систему, делая ставку на энергоресурсы, которые всем нужны, планомерно сворачивая производство, практически лишившись своей АСУ ТП. Сегодня нам показали, что мы должны были плестись в общем стаде, управляемом некоторыми сильными мира сего, никого в мире не интересовали наши суверенитет и независимость. Но это не путь России. Поэтому сейчас мы все расплачиваемся за нашу неадекватность 90-х годов. Для отечественной АСУ ТП самый больший вопрос – это микроэлектронные компоненты. С этим у нас в ближайшее время будут огромные проблемы, когда закончатся складские запасы. В основном применяемая компонентная база при разработке технических средств АСУ ТП – и для нас также – импортная. Производство микроэлектронных компонентов надо развивать в России, особенно программируемых, это не такая быстро решаемая задача. Многие решения в АСУ ТП можно реализовать на непрограммируемых компонентах. Причём это возможно выполнить на отечественной элементной базе. Считаю, что это выход для АСУ ТП в России, пока мы будем разбираться с производством микроэлектроники.

– Какие тенденции существуют на рынке безопасности АСУ ТП?

– В настоящее время в мире АСУ ТП угроза кибератак – это серьёзный вызов для безопасности объектов. Количество успешных атак год от года растёт, также растут их качество и ущерб от них. Киберпреступники начинают монетизировать успешные атаки. На предприятиях, которые подверглись кибератакам, останавливается технологический процесс, крадутся, подменяются данные, что приводит к нештатным, аварийным ситуациям. За разблокировку компьютеров, участ-

вующих в технологическом процессе, или за неразглашение конфиденциальных данных преступники требуют крупные выкупы. Ущерб для бизнеса и государства огромен. Специалисты IT говорят, что нет программ, которые нельзя взломать, это вопрос времени. Каждая пятая компания в России подвергалась хакерским атакам в прошлом году – это данные «Лаборатории Касперского». Учитывая, что наши системы также участвуют в информационном обмене, для нас это серьёзный вопрос. В сфере информационной безопасности мы сотрудничаем с ведущими компаниями в этой области. В наших системах на непрограммируемой логике мы абсолютно уверены в сохранении целостности выполнения технологических программ, выполнения защитных функций, это обеспечивает безопасность эксплуатации объектов. Те компании, которые используют решения на программируемой логике, идут по пути применения межсетевых экранов, диодов данных, шифрования передаваемых данных и тому подобных решений, но для технологического процесса это может существенно сказываться на временных характеристиках работы систем.

– А какие меры сегодня актуальны для обеспечения безопасности промышленных объектов, АЭС? Что может предложить «ФИЗПРИБОР» в этой сфере?

– Наиболее актуально сейчас отказаться от использования иностранного программного обеспечения. На опасных производственных объектах обеспечить отсутствие доступа извне к сетям, участвующим в технологическом процессе. Где это возможно, обеспечить быстрый переход на применение отечественных программно-аппаратных комплексов. Для особенно ответственных процессов применить технические средства непрограммируемой логики, например, такие, которые выполняют защитные функции, останавливают опасные технологические процессы или обеспечивают функционирование процессов, которые не допускают прерывания. На вновь вводимых АСУ ТП, возможно, придётся пожертвовать объёмом обрабатываемой и предоставляемой оператору информации, при этом повысив надёжность и безопасность эксплуатации.

В части реализации защиты ответственных технологических процессов предприятие может предложить свои решения на технических средствах непрограммируемой логики. Тем самым будет решён вопрос безопасности эксплуатации опасных производственных объектов.

– Как отразился на работе предприятия тот факт, что Россия сейчас находится под жёсткими экономическими санкциями?

– Возрос спрос на нашу продукцию, особенно на непрограммируемую логику.

Для нас открылись большие перспективы для развития. Однако возникли некоторые затруднения с приобретением радиоэлектронных компонентов. Как я говорил выше, они же в основном иностранного производства. Этот вопрос мы сейчас активно решаем, в том числе и переходом на применение отечественных непрограммируемых электронных компонентов.

– Сегодня как никогда актуальна тема импортозамещения. Насколько в сфере промышленной автоматизации мы были зависимы от иностранных производителей? Что будет происходить сейчас?

– У нас в стране разработано и производится достаточно технических решений и программных продуктов для того, чтобы полностью не зависеть от зарубежных «партнёров». Однако радиоэлектронные компоненты для изготовления этих технических решений в России практически не производятся, к огромному нашему сожалению. А что будет? Будет дефицит микроэлектроники, серверного оборудования, сетевого оборудования. Хорошие разработчики компьютерных программ у нас есть, а вот работать может стать не на чем. Это серьёзная проблема, но решаемая. В нашей стране много талантливых людей. Главное – правильно выстроить процесс создания в России собственной микроэлектроники.

– Есть мнение, что того числа электроники, которое производится для ВПК достаточно для развития гражданских направлений. Вы его разделяете?

– Мнение имеет право на существование. Некоторые задачи АСУ ТП можно решить, но далеко не все. Кроме того, у ВПК специфические требования, а отсюда и цена, и объёмы производства компонентов. Существующие в настоящее время объёмы производства электронных компонентов в ВПК не покрывают потребности всех предприятий в России, разрабатывающих технические средства для построения АСУ ТП.

– В каких отраслях российской промышленности наиболее востребована продукция вашего предприятия?

– На данный момент наша продукция в основном применяется в атомной энергетике для построения управляющих систем безопасности. В этой отрасли предприятие работает около 40 лет. Но наша продукция может применяться на многих предприятиях, на которых очень важна безопасность технологических процессов.

– Каковы у компании планы на развитие в ближайшее время?

– Работать. Развиваться. Расширять производство. Создавать новую продукцию. Будем расширять номенклатуру технических средств для построения АСУ ТП.

SERGEY SAFONOV: "THE ISSUE OF SAFETY IS ALWAYS A PRIORITY FOR US"

The Moscow FIZPRIBOR plant is a unique enterprise. This year it celebrates its 80th anniversary. Its history is full of significant developments which are very important for the country. In the 1980s the plant fulfilled orders from the space industry. They worked on life support systems for Soyuz and Buran spacecrafts, Mir orbital station and offshore drilling rigs. Today the company develops and manufactures hardware and software systems for building automated systems of monitoring and control of technological and industrial processes (ACS TP, ACS PP) of a high degree of reliability for fuel and energy complex enterprises. Advanced technologies allowed the company to take a leading position among the developers and manufacturers of hardware and software tools for industrial automation. We talked to Sergey Safonov, First Deputy General Director of Moscow FIZPRIBOR Plant LLC, about how the company lives today, how economic sanctions affected its activities and what plans the company has for the future.



– Sergey Ivanovich, in one of the interviews specialists of Fizpribor said that today the plant is 5-10 years ahead of European competitors in its developments. Is this really true?

– Considering the fact that the plant is working on the creation of monitoring and control systems for safety critical technological processes, we are trying to be a little bit ahead of the trends of modern APCS. About 10 years ago they started talking very seriously about cyber security of critical information infrastructure facilities in Russia. Today cyber attacks have become our daily reality. Back in 2015, our plant developed and proposed the use of monitoring and control systems for safety-critical technological facilities, such as nuclear power plants, non-programmable logic hardware. The functionality of systems based on non-programmable logic tools cannot be disrupted by malicious software. Currently, there are no non-programmable logic systems in the world. We are working on its improvement.

– What allowed the company to take a leading position among the developers and manufacturers of hardware and software tools for industrial automation?

– We are a full-cycle enterprise – from the idea to its implementation. Our work principles: careful attention to specialists working in the company, client-oriented approach, flexibility in decision making and thorough elaboration of technical ideas, technical support to the customer's personnel while operating our equipment and constant progress. Our slogan: quality, reliability, safety. This is what allows us to succeed.

– How would you characterize what is happening in Russia and the world today in the APCS market?

– The world has followed the path of globalization. And to the benefit of a small number of companies. We were once included in this chain. We were deeply integrated into the world economic system, betting on energy resources, which everyone needs, systematically reducing our production, practically depriving ourselves of our APCS. Today we have been shown that we had to crawl in the common herd, controlled by some of the powers that be; no one in the world is interested in our sovereignty and independence. But this is not the way of Russia. So now we are all paying for our short-sightedness of the 90s. The most painful issue for domestic APCS is microelectronic components. And we will have huge problems with it in the near future, when we run out of stock. Basically, the component base used in the development of technical means of APCS, and for us – imported. Production of microelectronic components should be developed in Russia, especially programmable ones, it is not a quick fix. Many solutions in APCS can be implemented on non-programmable components. Moreover, it

can be done on the domestic element base. I believe that this is the way out for APCS in Russia, while we will deal with the production of microelectronics.

– What trends are there in the market for control system security?

– The threat of cyber-attacks is currently a serious challenge to facility security in the world of process control systems. The number of successful attacks is increasing year by year, but so is the quality and damage caused by them. Cybercriminals are beginning to monetize successful attacks. Businesses that have been cyberattacked stop their workflow, steal data, and spoof data, leading to abnormal, emergency situations. Criminals demand huge ransoms to unlock computers involved in the technological process or to keep confidential data secret. The damage to business and government is enormous. IT specialists say that there is no program that cannot be hacked, it is just a matter of time. Every fifth company in Russia was attacked by hackers last year - this is the data of "Kaspersky Lab". Given that our systems are also involved in information exchange, this is a serious issue for us. In the field of information security we cooperate with the leading companies in this area. In our systems on non-programmable logic we are absolutely sure in preservation of process programs execution integrity, execution of protection functions, it provides safety of objects exploitation. Those companies, who use solutions on programmable logic, go the way of using firewalls, data diodes, encryption of transmitted data and similar solutions, but for the technological process, it can have a significant impact on the time characteristics of the systems.

– And what measures are relevant today to ensure the security of industrial facilities? NUCLEAR POWER PLANTS? What can FIZPRIBOR offer in this area?

– The most urgent thing today is to stop using foreign software. At hazardous production facilities, ensure that there is no external access to the networks involved in the technological process. Where possible, to ensure a rapid transition to the use of domestic software and hardware systems. For especially critical processes, apply technical means of non-programmable logic, such as those that perform protective functions, stop dangerous technological processes or ensure the functioning of processes that do not allow interruption. In newly commissioned APCSS, it may be necessary to sacrifice the volume of information processed and provided to the operator, while increasing the reliability and safety of operation.

In terms of implementation of protection of critical technological processes, the company can offer its own solutions on technical means of non-programmable logic. This will solve the issue of safe operation of hazardous production facilities.

– How has the fact that Russia is now under severe economic sanctions affected the company's work?

– The demand for our products, especially for non-programmable logic, has increased. Great prospects for development have opened up for us. However, some difficulties have arisen in acquiring radioelectronic components. As I said above, they are mostly foreign-made. We are now actively solving this issue, including the transition to the use of domestic non-programmable electronic components.

– Today, the subject of import substitution is more relevant than ever. How dependent were we in the sphere of industrial automation on foreign manufacturers? What will happen now?

– Our country has developed and produces enough technical solutions and software products to be completely independent from foreign "partners". However, radioelectronic components for making these technical solutions are practically not produced in Russia, to our great regret. What will happen? There will be a shortage of microelectronics, server equipment, and network equipment. We have good developers of computer programs, but there may be nothing to work on. It is a serious problem, but it is solvable. There are a lot of talented people in our country. The main thing is to properly build the process of creating our own microelectronics in Russia.

– There is an opinion that the number of electronics produced for the military-industrial complex is enough to develop civilian areas. Do you share this opinion?

– The opinion has a right to exist. Some APCS tasks can be solved, but not all. Besides, the military-industrial complex has specific requirements, hence the price and the production volumes of the components. The current volume of production of electronic components in the military-industrial complex will not cover the needs of all enterprises in Russia, developing technical means to build a process control system.

– What industries of the Russian industry are most in demand for your company's products?

– At the moment our products are mainly used in the nuclear power industry for building safety control systems. The enterprise has been working in this industry for about 40 years. But our products can be used at many enterprises where process safety is very important.

– What are the company's plans for development in the near future?

– To work. Grow. Expand production. Create new products. We will expand the nomenclature of technical means for building automated process control systems.



«Биосенсор АН»: «Сохраняя здоровье и спасая жизнь»

– Алексей Рудольфович, компания «Биосенсор АН» была зарегистрирована в наукограде Черноголовка в начале 1997 года. Наверняка возникновение в известном научном центре, специализирующемся на химии, химической и биохимической физике, столь наукоёмкого производства, как ваше, не случайно? А как всё начиналось? И как шло становление компании?

– Самые интересные начинания и открытия в мире происходят как бы «случайно». Исааку Ньютону яблоко на голову упало, Дмитрию Менделееву сон приснился и т. д. В нашем случае, с одной стороны, инновационном, а с другой – прикладном, «случайно» совпали несколько фактов.

Родоначальником биохимического направления диагностики биологических жидкостей человека, основанного на принципах «сухой химии», у нас в стране является мой отец Рудольф Иванович Гвоздев (1939–2017 гг.), всю жизнь посвятивший науке в области биотехнологии ферментов.

Что же подвигло его заняться этим направлением в области биохимической диагностики? Как-то вечером, сидя перед телевизором, отец случайно услышал статистику ДТП со смертельным исходом, совершённых пьяными водителями. Было также озвучено количество случаев, когда алкогольное опьянение стало причиной летальных исходов. Он ужаснулся: страна за год теряла по этим причинам больше гра-

ждан, чем погибло за всю войну в Афганистане, – 15 тыс. человек! Будучи биохимиком и биофизиком с мировым именем, отец тогда заведовал научной группой «Структуры и биотехнологии ферментов» в Институте проблем химической физики РАН, расположенном в Черноголовке. И решил, что необходимо создать простой, доступный и высокоспецифичный способ диагностики состояния алкогольного опьянения. Внедрение такого продукта взамен неудобных в применении «трубочек контроля трезвости» могло сильно способствовать снижению уровня смертности в ДТП и опойных состояниях.

Идея Р. И. Гвоздева была полностью поддержана министерством здравоохранения, в частности председателем комиссии по новой медтехнике Т. И. Носковой. Министерство выделило 2 млн рублей на развитие данного направления. Однако они так и не дошли до адресата, что случилось у нас в 90-е годы (да и не только).

– Но это не смогло убить идею?

– Не смогло, это был лишь первый из моментов, когда нам пришлось очень не просто. И при таких обстоятельствах было положено начало разработке инновационных, первых в России экспресс-диагностических тест-полосок. Ими стали индикаторные полоски для качественного и полуколичественного определения алкоголя в крови

Импортзамещение в России в 2022 году достигает уровня примерно 30%. Это значит, что все товары, продукты, а также услуги, производимые в стране, составляют всего 30% от необходимых, остальное приходится закупать за рубежом. В начале марта многие мировые бренды стали покидать российский рынок. Остановили свою работу представители массмаркета, косметики, а также модные дома и многие бренды одежды, после чего российские предприниматели заговорили о том, что для представителей локальных брендов открываются новые возможности из-за освободившихся ниш. Перед государством стоит задача сделать импортзамещение основой российской экономики. Именно поэтому многие отечественные бренды начали активную подготовку к продолжению работы в случае полного запрета на ввоз товаров из Европы. Доля отечественной продукции на рынке должна составить 70%. Идея импортзамещения стала частью национальной политики последних лет. Хотя в стране, конечно, всегда находились производители, выпускавшие продукцию, успешно конкурировавшую с зарубежной. О том, как сегодня живётся одному из таких предприятий, рассказал Алексей Гвоздев, директор НПК ООО «Биосенсор АН».

по слюне, ныне носящие название «Алко-сенсор». Первая фирма «Биосенсор» была создана отцом в 1988 году, а в 1991-м были зарегистрированы и впервые произведены эти тест-полоски.

В 1992 году, будучи студентом МИФИ, я написал дипломную работу по теме «Выделение, кристаллизация и рентгеноструктурный анализ алкогольоксидазы». Это было абсолютно новое биомедицинское направление для вуза, и в результате в стенах МИФИ образовался Инженерно-физический факультет биомедицины. Это повлияло и на мою дальнейшую судьбу как отечественного производителя. В 1994-м, работая в Институте кристаллографии им. Шубникова, я поступил в аспирантуру ИПХФ РАН в Черноголовке и стал серьёзно заниматься инновационными научными процессами разработки биосенсоров на принципах «сухой химии». С этого года начался мой личный вклад в развитие этого направления в России. В непростые 90-е годы не удалось сохранить фирму «Биосенсор» как юридическое лицо, и в 1996 году она закончила существование. Усилиями отца, идеолога и организатора направления, а также мамы, Лилии Васильевны Татьяненко, и моими удалось сохранить научные разработки и желание продолжать начатое. В 1997-м мы нашли и уговорили на участие спонсоров, правда, за львиную долю компании. Тогда мной и была организована научно-производственная

компания ООО «Биосенсор АН», учредителями которой стали четыре физических лица и юридическое (ИПХФ РАН). Впрочем, помощи от института, кроме веса его имени, не было. Но мы тогда и за это были благодарны, лишь бы была возможность продолжить начатое дело! Предстояла длительная научная, научно-производственная и хозяйственная работа по реализации задуманного. Разработка и постановка на производство экспресс-диагностических тестов «Алкосенсор» не принесли существенных дивидендов, что было связано с непониманием российским обществом значения данного продукта. И тогда было принято решение о начале разработки новых быстрых тест-систем для самоконтроля сахарного диабета. Мне лично под руководством отца приходилось заниматься научной разработкой технологий изготовления сенсорных зон тест-полосок, разрабатывать и дорабатывать технологическое оборудование для их производства и сборки готовой продукции. А также – дизайн этикеток, инструкций, коробок. Одновременно я занимался регистрацией новой и перерегистрацией старой продукции в Минздраве РФ, разработкой и изготовлением рекламы, участием в конференциях и выставках, ведением финансовых и хозяйственных дел компании.

В результате появилась такая продукция, как тест-полоски для определения глюкозы в моче («УРИГЛЮК-1»), кетоновых тел в моче («УРИКЕТ-1»), глюкозы в крови («ДИАГЛЮК») и для одновременного определения глюкозы и кетоновых тел в моче («КЕТОГЛЮК-1»).

Шло время, денег на усиление рекламных кампаний и привлечение новых специалистов в области продаж не хватало. Не хватало и понимания как чиновников, так и потребителей, что предлагается качественная, безопасная и необходимая диагностическая продукция, помогающая людям сохранить здоровье, а зачастую и спасающая жизни. И в 2010 году спонсоры, вернув вложенные деньги с процентами, решили выйти из состава учредителей. При этом они забрали практически всю прибыль, полученную компанией за годы работы. Оставленных ими в компании денег хватало лишь на зарплату сотрудникам за три месяца. Но и в этот раз «Биосенсору» удалось выжить, сохранив бесценные наработки усилиями нашего чудесного коллектива.

Очередное финансовое потрясение организация перенесла 20 ноября 2013 года, когда у единственного коммерческого банка, работающего с юристами в Черногловке, ОАО «Мастер-Банк», в котором был счёт компании, ЦБ РФ без предупреждения отозвал лицензию. ООО «Биосенсор АН» в этот день стало банкротом. И снова мы начали экономическую составляющую с нуля и продолжили работу в области импортозамещения! А в начале 2018 года за «развитие» отечественной медицинской промышленности взялись эксперты-юристы Росздравнад-

зора со своими выборочными проверками соответствия маркировки продукции и с актуализацией всей технической документации (без проверки реального качества продукции). Результат – повсеместный отзыв «недоброкачественных» отечественных медицинских изделий и их утилизация за счёт производителей под угрозой уголовной ответственности. Такая политика ведётся министерством и по сей день. Не скрою, происходящее вызывает нежелание продолжать развитие! Да, «Биосенсор АН» работает, однако у его сотрудников складывается ощущение, что России больше не нужна собственная медицинская промышленность... Видимо, ещё не настало время, когда наше государство уделит медицинской промышленности должное внимание, и в ней начнётся реальное импортозамещение.

– Где сейчас располагается ваша компания? Каковы её производственные мощности, объёмы производства?

– Компания по-прежнему находится в Черногловке, базируясь на территории коммерческого «бизнес-инкубатора». По мощностям мы готовы обеспечить все потребности России в визуальных тест-полосках, а также не менее половины – в приборной биохимической экспресс-диагностике, включая анализаторы мочи.

– Правильные ли люди у вас «на борту»?

– Мы – наукоёмкое инновационное предприятие. В компании трудятся отличные специалисты, способные решать самые сложные задачи в своих областях: биохимики, химики, технологи, инженеры, конструкторы, лаборанты, операторы производства, логисты, менеджеры, экономисты, юристы и др. Численность коллектива «Биосенсор АН» составляет до 100 человек.

– Компания занимается производством биохимических экспресс-диагностических тест-полосок для анализа биологических жидкостей организма. Но за этим названием стоит очень сложная классификация. Ведь типов тест-полосок существует великое множество: индивидуальные и для лабораторий, для общего анализа и для определения параметров при конкретных заболеваниях. Да и используемые жидкости – не всегда наиболее привычные для пациентов кровь и моча. К тому же «Биосенсор АН» выпускает тест-полоски для диагностирования состояния не только людей, но и животных. Помогите разобраться во всём многообразии вашей продукции, рассказав об ассортименте.

– У нас выделено несколько направлений по производству экспресс-диагностической продукции. Мы выпускаем тест-полоски для качественного и полуколичественного исследования биологических жидкостей человека. Биологическими объектами для исследований являются моча и её фальсификаты, кровь, влагалищная жидкость и слюна. В данном разделе мы производим как визуальные, так и приборные тест-полоски для скрининга мочи по 1-11 параметрам (аналитам): глюкозе, кетоновым телам, крови (гемоглобину), белку, лейкоцитам, нитритам, билирубин, уробилиногену, pH (кислотность), плотности и аскорбиновой кислоте. В линейку продукции «Уриполиан-ХН» входят 23 варианта исполнения. Также для клинично-диагностических лабораторий мы производим тест-полоски для скрининга мочи по одному или совместным параметрам (аналитам): «УРИГЛЮК-1» – глюкоза, «УРИКЕТ-1» – кетоновые тела, «УРИБЕЛ» – общий белок, «УРИ-pH» – кислотность, «КЕТОГЛЮК-1» – глюкоза плюс кетоновые тела. Производятся также тест-полоски, подходящие для самоконтроля в домашних условиях при таких заболеваниях, как диабет 1 и 2-го типа, панкреатит, почечная недостаточность, некроз поджелудочной железы, кетоацидоз, опухоли надпочечника, мочевого пузыря и почек, мочекаменная болезнь, токсикоз беременных, сердечная недостаточность, пиелонефрит, цистит, уретрит, простатит и множество других. Для самоконтроля сахарного диабета 1 и 2-го типа и состояний кетоацидоза, в том числе в домашних условиях, подходят «ДИАГЛЮК» (глюкоза в крови), «УРИГЛЮК-1» (глюкоза в моче), «УРИКЕТ-1» (кетоновые тела в моче), «КЕТОГЛЮК-1» (глюкоза плюс кетоновые тела), «УРИБЕЛ» (белок в моче). Вместе с этими тест-полосками «Биосенсор АН» производит универсальный тест для определения кислотности мочи «Уриреал-1 pH», позволяющий определять кислотность мочи в очень широком диапазоне – от 0 до 12 ед. pH, а также тест-полоски для определения плотности мочи «Уриреал-1 sg», которыми можно пользоваться, имея в наличии мини-



мальное количество образца, что актуально, например, для новорождённых.

Стоит заметить, что животные (мелкие и крупные, дикие или домашние), как и люди, тоже болеют, и в их биологических жидкостях определяются те же анализы, что и у человека, только нормы их содержания несколько отличаются.

В гинекологии применяются тест-полоски «Кольпо-Тест pH», определяющие кислотность влагалищного отделяемого (при скрининге вагинита и пр.). В наркологии – «Алкосенсор» (алкоголь в крови по слюне) и «Алкосенсор-М» (алкоголь в моче). Существует также серия продукции для определения подлинности мочи «Уриреал-ХН» из шести наименований – для анализа по шести определяемым параметрам. Все вышеуказанные тест-полоски для мочи используются также в ветеринарии для скрининга мочи у мелких и средних животных и крупного рогатого скота. На данный момент нами ведутся разработки для экспресс-анализа молока, в том числе и в полевых условиях (по таким параметрам, как кетоны, мочевины, кислотность, тесты для экспресс-определения мастита коров и др.).

– «Биосенсор АН» выпускает также и приборы-анализаторы показаний тест-полосок. Расскажите об этой части вашего производства.

– Начиная с момента создания тест-полосок для множественного анализа мочи серии «Уриполиан-ХН», я мечтал о создании к ним отечественного мочевого анализатора взамен присутствующих на рынке китайских, японских, американских, европейских и др. Он бы смог сильно удешевить и упростить работу клинично-диагностических лабораторий. Но наша компания не является профильной по разработке и производству медтехники, и создание такого прибора в одиночку было для нас проблематично. Необходимо было найти высокопрофессионального и надёжного партнёра. Много лет и денежных затрат ушло на этот поиск. Но либо профессионализм, либо порядочность отечественных производителей подобной техники оказывались не на высоте. И всё же результатом более чем 10-летнего опыта работы над созданием отечественного анализатора стал первый в России анализатор мочи «БИОС-А», 100%-ная отечественная разработка двух компаний: нашей в сотрудничестве с уникальной высокопрофессиональной компанией «НПЦ «Астра». Аппарат работает с отечественными тест-полосками производства ООО «Биосенсор АН» и умеет определять до 11 параметров (аналитов) мочи.

– Ещё одно интересное направление деятельности компании – выпуск уникальных российских тестов для определения качества водопроводной, питьевой, бутилированной, аквариумной воды, а

также воды водоёмов. О существовании таких тестов слышали даже не все наши читатели. Что они собой представляют?

– Вместе с медицинскими и ветеринарными экспресс-диагностическими тестами мы производим и серию тест-полосок для экспресс-анализа перечисленных категорий воды. Принцип работы медицинских экспресс-тестов и тестов для анализа воды одинаков – «сухая химия». Выпускается ряд экспресс-тестов «Биосенсор-Аква» из шести наименований, позволяющих определять в воде pH (кислотность), жёсткость, активный хлор, нитраты, нитриты, общее растворённое железо. Стоит отметить, что тест-полоски на общее растворённое железо в воде с такой высокой чувствительностью теперь производят только в трёх странах мира: в России, США и Японии. Тест-полоски для воды начинают пользоваться всё большим спросом. Сейчас мы ведём совместные работы с общественными и коммерческими организациями, например, с лидером отечественного производства фильтров для очистки воды – компанией «Барьер». Ведутся работы по расширению линейки определяемых параметров воды. На данный момент времени уже создан экспресс-тест для определения перекиси водорода в препаративных количествах. Надеюсь, что до конца года мы закончим работу по созданию экспресс тест-полосок для определения серии тяжёлых металлов воде: ртути, свинца, мышьяка, цинка, кадмия, кобальта, никеля, меди, бария, бериллия и др.

– Все вышеперечисленные направления требуют очень мощной научной базы. Кто занимается разработкой вашей продукции?

– Научными, исследовательскими и конструкторскими разработками всех линеек продукции занимаются уникальные российские специалисты, работающие в нашей компании, и не только.



– Достаточно ли у вас клиентов, способных своими интересными запросами двигать компанию вперёд?

– Мы открыты, прозрачны и с радостью сотрудничаем со всеми, кто хочет с нами работать, готовы изобретать и доводить до промышленных масштабов новую конкурентоспособную продукцию, необходимую для нашего отечества.

– Что вы сделали (или могли бы сделать) за последний год, чтобы расширить географию и тем самым восприятие вашей компании?

– География поставок компании обширна. В основном мы ориентированы на внутренний российский рынок и страны СНГ. В плане расширения есть много интересных проектов.

– Деятельность вашего предприятия во многом укладывается в задачи государственной программы по импортозамещению. Было бы логично получить компании какую-то государственную поддержку?

– Не во многом, а полностью укладывается, вот только сама эта программа пока сильно хромотает на обе ноги...

– Что нужно сделать, что бы изменить ситуацию?

– На данный момент времени, в эти нелёгкие времена, связанные с событиями специальной военной операции, в результате которой сильно снизился курс американской валюты, а сырьё и материалы для нас подорожали в разы (дефицит плюс логистика), отечественному производителю стало ещё сложнее конкурировать с производителями из Китая. Следствием этого явилось существенное удешевление ввозимых готовых медицинских изделий из Китая, с ценами которых мы уже не в состоянии конкурировать. Необходимо срочно обратить внимание государства на эти проблемы в российской медицинской промышленности. Нужно ввести механизмы защиты отечественного производителя (например, это введение госпошлины на ввоз готовых иностранных медизделий одновременно с отменой НДС на комплектующие для отечественных предприятий, как это делается во многих странах мира). Только таким образом у нас появится возможность замещать иностранную продукцию высококачественной отечественной.

– Поделитесь планами на текущий год. А каковы они на более длительную перспективу?

– Планов и замыслов очень много. А надежда на создание безбарьерной среды для нашего бизнеса, реальную государственную поддержку и дальнейшее развитие отечественного медицинского производства, как говорится, умирает последней!

Подготовил Сергей Миронов



Biosensor: “Preserving Health and Saving Lives”

Import substitution in Russia in 2022 reaches a level of about 30%. This means that all goods, products, and services produced in the country are only 30% of what is needed, with the rest having to be purchased abroad. At the beginning of March, many global brands began to leave the Russian market. Mass-market representatives, cosmetics, fashion houses and many clothing brands stopped their work. After that, Russian entrepreneurs started to talk about new opportunities for representatives of local brands because of the vacated niches. The state faces the task of making import substitution the key to the Russian economy. That is why many domestic brands have begun active preparations to continue working in the event of a complete ban on imports from Europe. The proportion of domestic products in the market must be 70%. The idea of import substitution has become part of national policy in recent years. Although the country, of course, has always had manufacturers who produce products that successfully compete with foreign products. Alexey Gvozdev, director of Biosensor LLC, talked about how one of such enterprise works today.

– Alexey Rudolfovich, the company Biosensor was registered in Chernogolovka scientific city at the beginning of 1997. Surely the emergence of such science-intensive production as yours in a well-known scientific center specializing in chemistry, chemical and biochemical physics is not accidental? How did it all begin? And how did the formation of the company proceed?

– The most exciting beginnings and discoveries in the world are kind of “accidental”. Isaac Newton had an apple dropped on his head, Dmitri Mendeleev had a dream, etc. In our case, innovative on the one hand, and applied on the other, several facts “accidentally” coincided.

The pioneer of the biochemical direction of diagnostics of human biological fluids

based on the principles of “dry chemistry” in our country is my father Rudolf Ivanovich Gvozdev (1939-2017), who devoted his whole life to science in the field of enzyme biotechnology.

What prompted him to take up this field of biochemical diagnostics? One evening, sitting in front of the TV, my father accidentally heard the statistics of fatal accidents committed by drunk drivers. The number of cases where alcohol intoxication had caused fatalities was also announced. He was horrified: the country was losing more citizens in one year from such causes than the entire war in Afghanistan – 15,000! Being a biochemist and biophysicist of international renown, my father was then

head of the research group “Structures and Biotechnology of Enzymes” at the Institute of Chemical Physics Problems of the Russian Academy of Sciences, located in Chernogolovka. He decided that it was necessary to create a simple, accessible, and highly specific method for diagnosing the state of alcohol intoxication. The implementation of such a product instead of inconvenient in use “sobriety control tubes” could strongly contribute to the reduction of mortality in road accidents and drunkenness.

The idea of Mr. Gvozdev was fully supported by the Ministry of Health, in particular, by T. I. Noskova, chairman of the commission on new medical equipment. The Ministry allocated 2 million rubles for the development



of this direction. However, they never reached the addressee, which happened in our country in the 90s (and not only).

– **But that didn't destroy the idea?**

– It didn't, it was just the first of the moments when we had a very difficult time. And under such circumstances, the start was made on the development of innovative, Russia's first express diagnostic test strips. They were indicator strips for qualitative and semi-quantitative determination of alcohol in blood by saliva, nowadays named "Alkosensor". My father founded the first company Biosensor in 1988, and in 1991 these test strips were registered and manufactured for the first time.

In 1992, while I was a MIFI student, I wrote my thesis on "Isolation, Crystallization and X-Ray Analysis of Alcohol Oxidase". It was an absolutely new biomedical direction for the university, and as a result, the Engineering-Physics Department of Biomedicine was formed within the walls of MIFI. This also influenced my further destiny as a domestic manufacturer. In 1993, while working at the Shubnikov Institute of Crystallography, I joined the Institute. I started my postgraduate studies at the Institute of Chemical Physics Problems of the Russian Academy of Sciences in Chernogolovka and became deeply involved in innovative scientific processes of biosensor development based on "dry chemistry" principles. Since this year my personal contribution to the development of this direction in Russia began. In the difficult 90's it was not possible to keep the Biosensor firm as a legal entity, and in 1995 it ceased to exist. Thanks to the efforts of my father, the ideologist and organizer of the field, as well as my mother, Liliya Vasilyevna Tatyenenko, and mine, we managed to keep up the scientific research and the desire to continue the work that had been started. In 1997 we found and persuaded sponsors to participate, although at the lion's share of the profit. Then I organized a research and production company, Biosensor LLC, whose founders were four individuals and a legal entity (the Institute of Chemical Physics Problems of the Russian Academy of Sciences). However, there was no help from the institute, except in its name. But even at that time we were grateful for it, if only there was an opportunity to continue the work we had begun! A long scientific, scientific-industrial and economic work on the realization of the idea was ahead of us. The development and introduction into production of the Alkosensor rapid diagnostic tests did not bring any significant dividends, which was related to the misunderstanding of the importance of this product by the

Russian society. And then it was decided to start developing new rapid test systems for self-monitoring of diabetes mellitus. Personally, under my father's guidance, I had to be engaged in scientific development of technologies for manufacturing the sensor zones of test strips, to develop and refine the technological equipment for their production and assembly of finished products. And also the design of labels, instructions and boxes. At the same time I was engaged in registration of new products and re-registration of old ones at the Ministry of Health of the Russian Federation, development and production of advertising, participation in conferences and exhibitions, financial and economic management of the company.

As a result, products such as glucose in urine test strips ("URIGLUK-1"), ketone bodies in urine ("URIKET-1"), glucose in blood ("DIAGLUK") and for simultaneous determination of glucose and ketone bodies in urine ("KETOGLUK-1") appeared.

As time passed, there was not enough money to intensify advertising campaigns and attract new sales specialists. There was also a lack of understanding, both among officials and consumers, that high-quality, safe and necessary diagnostic products were offered, helping people maintain their health and often saving lives. And in 2010 the sponsors, having returned the money invested with interest, decided to withdraw from the founders. They took practically all the profits that the company had earned over the years. The money they left with the company was only enough to pay the employees' salaries for three months. But even this time Biosensor managed to survive, preserving the invaluable achievements, thanks to the efforts of our wonderful team.

The organization suffered another financial shock on November 20, 2013, when the only commercial bank working with legal entities in Chernogolovka, Master Bank JSC, in which the company had an account, was revoked by the Central Bank of Russia without warning. Biosensor LLC went bankrupt that day. Once again, we started the economic component from scratch and continued to work on import substitution! And in early 2018, Roszdravnadzor's legal experts took over the "development" of the domestic medical industry with their random inspections of product labeling compliance and with the updating of all technical documentation (without checking the actual quality of products). The result is a widespread recall of "substandard" domestic medical products and their disposal at the expense of manufacturers, under threat of criminal responsibility. This

policy is pursued by the Ministry to this day. I cannot hide the fact that what is going on makes me reluctant to continue developing! Yes, the Biosensor is working, but its employees have a feeling that Russia no longer needs its own medical industry. Apparently, the time has not yet come for our state to pay proper attention to the medical industry, and real import substitution will start.

– **Where is your company located now? What is its production capacity, production volumes?**

– The company is still located in Chernogolovka, based in a commercial "business incubator". In terms of capacity, we are ready to meet all of Russia's needs in visual test strips, as well as at least half – in instrumental biochemical express diagnostics, including urine analyzers.

– **Are the right people in your team?**

– We are a knowledge-intensive, innovative company. The company employs excellent professionals capable of solving the most complex problems in their fields: biochemists, chemists, technologists, engineers, designers, laboratory assistants, production operators, logisticians, managers, economists, lawyers, etc. Number of employees in Biosensor is about 100 people.

– **The company is engaged in production of biochemical express diagnostic test strips to analyze body fluids. But behind this name is a very complicated classification. Because there are many types of test strips: individual and for laboratories, for general analysis and for determination of parameters for specific diseases. And the liquids used are not always the most familiar to patients' blood and urine. In addition, Biosensor produces test strips to diagnose not only people but also animals. Help us understand all the variety of your products by telling us about the assortment.**

– We have several areas for the production of rapid diagnostic products. We produce test strips for qualitative and semi-quantitative study of human biological fluids. Biological objects for examination are urine and its adulterants, blood, vaginal fluid and saliva. In this section we produce both visual and instrumental test strips to screen urine for 1-11 parameters (analytes): glucose, ketone bodies, blood (hemoglobin), protein, leukocytes, nitrite, bilirubin, urobilinogen, pH (acidity), density and ascorbic acid. The product line "Uripolian-XN" includes 23 versions. Also for clinical diagnostic laboratories we produce test strips for urine screening by one or combined parameters (analytes): "URIGLUK-1" – glucose, "URIKET-1" – ketone bodies, "URIBEL" – total protein, "URIPH" – acidity, "KETOGLUK-1" – glucose plus ketone bodies. Test strips suitable for home self-monitoring are also produced for such conditions as diabetes of the 1st and 2nd types,

pancreatitis, renal failure, pancreatic necrosis, ketoacidosis, tumors of the adrenal gland, bladder and kidneys, urolithiasis, toxicosis of pregnant women, heart failure, pyelonephritis, cystitis, urethritis, prostatitis and many others. For self-monitoring of diabetes mellitus type 1 and 2 and ketoacidosis conditions, including at home, are suitable "DIAGLUK" (blood glucose), "URIGLUK-1" (glucose in urine), "URIKET-1" (ketone bodies in urine), "KETOGLUK-1" (glucose plus ketone bodies), "URIBEL" (protein in urine). Along with these test strips Biosensor produces a universal test for defining urine acidity "Urial-1pH", which permits to define urine acidity in a very wide range – from 0 to 12 pH units, as well as test strips for defining urine density "Urial-1sg", which can be used having a minimum amount of sample available, which is actual, for example, for newborn babies.

It is worth noting that animals (small and large, wild or domestic), as well as people, also get sick, and in their biological fluids are determined by the same analytes as in humans, only the norms of their content are slightly different.

In gynecology the test strips "Kolpo-Test pH" are used to determine the acidity of the vaginal discharge (for screening vaginitis, etc.). In narcology – Alkosensor (alcohol in blood by saliva) and Alkosensor-M (alcohol in urine). There is also a series of products for determining the authenticity of urine "Uireal-XN" of six items – for the analysis of the six determinable parameters. All the above-mentioned urine test strips are also used in veterinary medicine for urine screening in small and medium-sized animals and cattle. At the moment, we are developing tests for express analysis of milk, including in the field (for such parameters as ketones, urea, acidity, tests for express determination of mastitis of cows, etc.).

– Biosensor also produces devices for analyzing test strip indications. Tell us about this part of your production.

– Since the creation of multiple urine test strips of "Uripolian-XN" series, I dreamed of creating a domestic urine analyzer for them to replace the Chinese, Japanese, American, European, etc. test strips present in the market. He could greatly reduce the cost and simplify the work of clinical diagnostic laboratories. But our company is not specialized in the development and production of medical equipment. It was necessary to find a highly professional and reliable partner. It took a lot of years and money to find one. But either the professionalism or honesty of domestic manufacturers of similar equipment was not up to the mark. And still the result of more than 10 years of experience in creating a domestic analyzer was the first urine analyzer

"BIOS-A", 100% domestic development of two companies: ours in cooperation with a unique and highly professional company Scientific-Production Center "Astra". The device works with domestic test strips produced by Biosensor LLC and can identify up to 11 parameters (analytes) of urine.

– Another interesting direction of the company's activity is the production of unique Russian tests to determine the quality of tap, drinking, bottled, aquarium and reservoir water. Not even all of our readers have heard about the existence of such tests. What are these tests?

– Along with the medical and veterinary rapid diagnostic tests we produce a series of test strips for the express analysis of the above categories of water. The principle of medical express tests and tests for water analysis is the same: "dry chemistry". The range of express-tests "Biosensor-Aqua" consists of six items, allowing determination in water: pH (acidity),



hardness, active chlorine, nitrates, nitrites, and total dissolved iron. It is worth noting that the test strips for total dissolved iron in water with such high sensitivity are now produced only in two countries in the world: Russia and the USA. The test strips for water are becoming more and more popular. Now we are working with public and commercial organizations, such as the leader of domestic production of water filters – the company Barrier. We are working to expand the range of water parameters that can be determined. We have already created an express test to determine hydrogen peroxide in preparative quantities. I hope that by the end of the year we will have finished work on the creation of express test strips for determination of a number of heavy metals in water: mercury, lead, arsenic, zinc, cadmium, cobalt, nickel, copper, barium, beryllium and others.

– All of the aforementioned areas require a very strong scientific base. Who develops your products?

– The scientific, research and design developments of all product lines are done by unique Russian specialists working in our

company, and not only.

– Do you have enough clients who can move the company forward with their interesting inquiries?

– We are open, clear and happy to cooperate with anyone who wants to work with us, ready to invent and bring to industrial scale new competitive products, necessary for our homeland.

– What have you done (or could have done) in the last year to expand the geography and thus the perception of your company?

– The company's supply geography is extensive. We are mainly focused on the domestic Russian market and the CIS countries. There are a lot of interesting options in terms of expansion.

– Your company's activities are in many ways in line with the objectives of the government import substitution program.

Would it be logical for the company to receive some kind of state support?

– Not in many ways, but in full, but this program is not ready yet.

– What needs to be done to change the situation?

– At the moment, in these difficult times associated with the events of the special military operation, as a result of which the U.S. currency has dropped drastically, and raw materials and materials for us have increased in price many times over (deficit plus logistics), it has become even harder

for domestic producers to compete with manufacturers from China. As a consequence, the price of imported finished medical products from China has become significantly cheaper, and we are no longer able to compete with their prices. There is an urgent need to bring these problems to the attention of the government in the Russian medical industry. It is necessary to introduce protection mechanisms for domestic manufacturers (for example, introduction of a state duty on import of foreign medical products together with cancellation of VAT on components for domestic enterprises, as it is done in many countries of the world). This is the only way we will have the opportunity to replace foreign products with high-quality domestic ones.

– Share your plans for the current year. What are they for the longer term?

– There are a lot of projects and plans. And the hope for the creation of a barrier-free environment for our business, real state support and further development of the domestic medical industry, as they say, dies last!

Prepared by Sergey Mironov



С самого основания в 1998 году компания MonteWood специализируется на производстве мебели с применением высококачественных материалов и фурнитуры. Бренд бережно относится к выбору материалов, поэтому вся мебель выполнена из массива ясеня, бука или берёзы, а также других первоклассных материалов. MonteWood предлагает элитную мебель для кухни, спальни, гардеробной с учётом особых пожеланий, стилистики и размеров. Подробнее об изысканных стилевых решениях в интерьере и о том, как сегодня развивается российский бренд, — в интервью с руководителем мебельного салона MonteWood Алиной Фроловой.

Ощущение роскоши и комфорта в одном бренде? MonteWood!

– Алина, предложений на рынке по вашей профилю сегодня огромное множество. Разобраться в том, кто что производит и продаёт, довольно сложно. Какие преимущества выделяют мебельную студию MonteWood на фоне компаний-конкурентов и почему покупатели делают выбор в вашу пользу?

– Я считаю, что суть и качество складываются из мелочей и деталей. Для нашей компании мелочей вообще не существует, мы уделяем огромное внимание всему, что на первый взгляд кажется незаметным и обычным. С нами комфортно общаться, согласовывать проекты. У нас всё выполняется точно и в срок. Например, точную дату доставки и монтажа готового изделия мы уже знаем на этапе подготовки документов к договору, и эта дата не меняется ни при каких обстоятельствах. Качество нашей мебели, само собой, на самом высоком уровне. Мы очень дорожим своей репутацией, поэтому крайне требовательны к себе. Каждый день мы создаём мебель и ежедневно повышаем своё мастерство.

– Остановитесь, пожалуйста, подробнее на линейке продукции MonteWood.

– Начнём с того, что мы производим кухни, межкомнатные двери, шкафы, гардеробные, стеновые панели и многую другую мебель. Основное наше направление — изделия из массива. Это наша гордость, и в этой нише мы достигли больших высот. Но мы идём в ногу со временем и отвечаем всем запросам

не только классического, но и современного дизайна, поэтому, наряду с массивом, мы активно работаем со всеми современными высококачественными материалами, в том числе с камнем и металлом.

– Существует устоявшийся стереотип: разделение по качеству на «импортное» и «отечественное». Вы можете оценить ситуацию как эксперт: насколько это убеждение соответствует действительности? Может ли российская мебель сравниться по качеству материалов и исполнения с импортными образцами?

– Да, на самом деле большая часть людей считает, что импортная мебель лучше произведённой в России. Если рассматривать ситуацию в целом, то и у наших отечественных, и у зарубежных коллег есть производители качественной мебели и есть те, у кого качество продукции оставляет желать лучшего. Всё зависит от внимательности, добросовестности и ответственности производителя, а не от страны происхождения. Наше производство работает на дорогостоящем австрийском и итальянском оборудовании, что позволяет добиваться высочайшего качества. Большая часть наших мастеров трудится не первый десяток лет и знает все тонкости, необходимые для производства мебели безупречного качества. Поэтому я с полной уверенностью и без капли сомнения могу сказать, что мебель MonteWood & Arva ни в чём не уступает лучшей импортной, а



по некоторым важным показателям даже имеет ряд преимуществ.

– В рекламе вы указываете на полный спектр услуг, оказываемых мебельной студией MonteWood вашим клиентам. Что вы вкладываете в это понятие?

– Помимо производства мебели и разработки её дизайна, мы предлагаем комплексный дизайн помещений и комплектацию всеми необходимыми товарами.

– Какие стилистические направления вы предлагаете покупателям?

– Мы работаем абсолютно во всех стилистических направлениях. Современные тен-

денции диктуют свои правила, стили смешиваются, но основной задачей при разработке каждого проекта остаётся создание гармоничного и удобного пространства для повседневной жизни. Уверена в том, что дизайн в любом стиле может выглядеть гармонично, когда проект продуман до мельчайших деталей.

– Какой набор документов и какие условия гарантийного обслуживания получает покупатель при заказе мебели в студии?

– Естественно, грамотно составленный пакет документов и подробные чертежи исключают неожиданные сюрпризы и несоответствие ожидаемого с реальным результатом. А что касается обслуживания, помимо стандартной гарантии на 24 месяца, которую обязан давать каждый производитель мебели, мы даём расширенную гарантию и обслуживаем свои изделия на протяжении всего срока эксплуатации. Наши заказчики могут спокойно обратиться к нам даже через 10 лет после установки мебели с любым вопросом, касающимся наших изделий, и мы его решим. Ситуации бывают довольно разными, иногда даже забавными: кому-то необходимо дополнить мебель более современными механизмами, кому-то – добавить пару шкафов; у кого-то детишки порисовали фломастерами на фасадах, и их нужно перекрасить; был даже случай, когда собака погрызла дверь, и перед нами стояла задача её отреставрировать. Мы предоставляем полное бессрочное постгарантийное обслуживание.

– Как решается вопрос послепродажного обслуживания? Есть ли у MonteWood собственный сервис доставки и сборки или покупатель решает этот вопрос самостоятельно?

– Безусловно, наша главная задача – снять с заказчика головную боль о мебели, поэтому мы позаботились о собственном сервисе доставки и сборки. Наши клиенты принимают полностью готовые к эксплуатации изделия.

– После того как заказ поступил в обработку, как происходит дальнейший процесс?

– Для наших клиентов всё просто: они могут заниматься своими делами и не вспоминать о сделанном заказе. А мы параллельно с производством мебели сами позаботимся об остальных важных моментах: разработаем техническое задание для строителей по правильной подготовке помещения и разводке всех коммуникаций, проконтролируем их исполнение, согласуем вопросы логистики и монтажа, установим мебель, уберём за собой... Заказчику останется только принять готовые изделия и получить удовольствие от их эксплуатации.

– Где ваши потенциальные покупатели могут посмотреть образцы вашей продукции? Экспонируете ли вы свои достижения?



– Да, конечно: в нашей сфере без экспозиций нельзя, нужно вживую показывать качество изделий и возможности производства. У нас два шоурума, которые работают каждый день без выходных: один – на Фрунзенской набережной, второй – на юге Москвы, поэтому заказчики могут воочию оценить качество нашей мебели. А наши дизайнеры дадут грамотную консультацию и помогут с выбором.

– Какие проблемы в вашем секторе бизнеса вы считаете основными?

– Бизнес – это в принципе нелегко. Но одна из главных задач руководителя – видеть во всём возможности. Например, после событий февраля-марта введённые санкции повлияли на поставки некоторых комплектующих, но этот вопрос мы решили быстро. Затем последовал запрет рекламы в сетях, признанных экстремистскими, но благодаря этому мы освоили новые инструменты и укрепили действующие старые. Тяжёлые периоды бывают, но они заставляют бизнес быть гибким и всегда иметь план на несколько вариантов развития событий.

– Как завоевать любовь и уважение сотрудников?

– Важно быть примером. Предъявляя высокие требования к себе, можно обнаружить, что притягиваешь подобных, ответственных в своём деле людей. А также:

- брать на себя ответственность, особенно при решении форс-мажорных задач, и не бояться признавать свои ошибки, извлекая из них ценный опыт;

- создавать в коллективе психологическую безопасность, формировать позитивную атмосферу на работе, поддерживать мотивацию сотрудников и не допускать эмоционального выгорания;

- выбирать людей со схожими ценностями, чтобы вся команда резонировала. В нашей компании каждый сотрудник индивидуален,

у каждого свои сильные стороны, каждый ценен для нас. Но при этом объективное отношение к конкретному вкладу в работу никто не отменял.

– Какими достижениями в бизнесе вы особенно гордитесь?

– Удерживать и развивать бизнес в сегодняшних условиях – уже повод для гордости. Мы создаём потрясающие и уникальные продукты, которые окружают наших клиентов на протяжении многих лет, и у нас нет права делать это плохо. Вновь приобретая объект недвижимости, 90% заказчиков обращаются к нам снова за полной меблировкой дома. И с каждым годом этот показатель растёт. Для меня это очень важный и ценный показатель, говорящий о том, что мы идём верным путём.

- Горжусь своей невероятной командой: это сильные и яркие сотрудники с такими же яркими идеями;

- гордости добавляет и наш шоурум на Фрунзенской – самый большой салон активных действующих кухонь в Москве. Да, мы не просто проектируем и продаём мебель, мы ещё и готовим, показываем, так сказать, свой продукт в действии. И у каждого желающего есть возможность не только посмотреть, но и лично поучаствовать в «тест-драйве»;

- горжусь и тем, что, несмотря на рост производственных объёмов, мы сохраняем и развиваем систему индивидуального ведения каждого клиента;

- вообще, поводов для гордости – масса. Самое ценное – счастливые клиенты, довольные результатом нашей работы!

– Если бы вы не работали на этом рынке, стали бы вы входить на него сегодня?

– Без тени сомнения – да! Для меня это не просто работа и бизнес, это любимое дело, которое приносит не только доход, но и множество положительных эмоций, сил, заставляет двигаться вперёд.

Подготовила Эльвина Антеева

A sense of luxury and comfort in one brand?

MonteWood!

Since its foundation in 1998, MonteWood has specialized in the production of furniture using high quality materials and fittings. The brand is passionate about choosing materials, so all of its furniture is made from solid ash, beech or birch, as well as other premium materials. MonteWood offers luxury furniture for kitchens, bedrooms and cloakrooms, made to specific wishes, styles and sizes of its clients. Find out more about the exquisite interior style solutions and the way the Russian brand is developing today in the interview with Alina Frolova, Head of the MonteWood furniture salon.



– Mrs. Frolova, there are a lot of offers on the market today in this field. It is not easy to figure out who sells, who manufactures and what. What benefits distinguish the MonteWood studio of furniture from its competitors, and why do customers choose your company?

– I believe that the essence and quality of any product or brand are made up of little things and details. There are no minor things whatsoever for our company, we pay great attention to everything that at first glance seems inconspicuous and ordinary. We are comfortable to communicate with, to coordinate projects. With us everything is done accurately and on time. For example, we already know the exact date of delivery and installation of the finished product when we prepare the documents for the contract, and this date is not changed under any circumstances. Of course, the quality of our furniture is at the highest level. We value our reputation, so we are extremely self-conscious. Every day we create furniture, and every day we improve our skills.

– Alina, could you please tell us more about the MonteWood range?

– To start with, we produce kitchens, interior doors, wardrobes, dressing rooms, wall panels and many other furniture. We focus on solid wood furniture. This is our pride and we have reached great heights in this niche. However, we are in tune with the times and meet all the

demands not only of classical design, but also of modern ones. Therefore, in addition to solid wood, we actively work with all modern high-quality materials, including stone and metal.

– There is a well-established stereotype: a division in terms of quality between “imported” and “domestic”. Can you assess the situation as an expert: to what extent is this belief true? Can Russian furniture be compared to imported models in terms of quality of materials and performance?

– Yes, in fact the majority of people think that imported furniture is better than Russian-made. If we consider the situation as a whole, then both our domestic and foreign colleagues have high quality furniture manufacturers, and there are those whose product quality leaves much to be desired.

Everything depends on diligence, conscientiousness and responsibility of a manufacturer, not on the country of origin. Our production works on expensive Austrian and Italian equipment, which enables us to achieve the highest quality. Most of our craftsmen have been working for decades and know all the nuances required to produce furniture of impeccable quality. Therefore, I can say with full confidence and without a drop of doubt that the MonteWood & Arva furniture is in no way inferior to the best imported, and it even has certain advantages in some important aspects.

– In the advertisement, you point out the full range of services provided by the MonteWood studio to your customers. What do you mean by that?

– In addition to producing and designing furniture, we offer comprehensive interior design and furnishing services.

– What styles do you offer your customers?

– We work in all styles. Modern trends dictate their own rules, styles are mixed, but the main objective in each project is the creation of a harmonious and comfortable space for everyday life. I am convinced that any style of design can look harmonious, when the project is thought through down to the smallest detail.

– What set of documents and warranty conditions the buyer receives when he or she orders furniture from the studio?

– Naturally, a well-prepared package of documents and detailed drawings exclude unexpected factors and mismatches between expectations and actual results. And as for maintenance, in addition to the standard 24-month warranty, which every furniture manufacturer is obliged to give, we give our extended warranty and maintain our products throughout their lifetime. Customers can contact us if they have any questions about our products, even 10 years after they have installed their furniture, and we will resolve

them. Situations are quite different, sometimes even funny: someone needs to complement the furniture with more modern mechanisms, someone needs to add a couple of cupboards, once kids have drawn markers on the fronts and they needed repainting, and once a dog chewed through a door and we had to renovate it. We provide a full, unlimited post-warranty service.

– How is the issue of after-sales service handled? Does MonteWood have its own delivery and assembly service, or does the customer decide for himself?

– Of course our main aim is to relieve the customer of the headache of furniture, so we have taken care of our own delivery and assembly service. Our customers receive products that are completely ready for use.

– Once the order has been received, how does the process continue?

– For our customers, the process is simple: they can go about their business without having to think about their order. We, on the other hand, take care of all the other important details in parallel with the production of the furniture: we draw up the technical specifications for the builders for the correct preparation of the room and the layout of all communications, supervise their execution, agree on the logistics and installation, install the furniture, clean up after ourselves... The customer will only have to accept the finished products and enjoy their use.

– Where can your potential customers see the samples of your products? Do you exhibit your developments?

– Yes, of course: it is impossible in our field to operate without displays, it is necessary to show the quality of the products and possibilities of the production. We have two showrooms that work every day, seven days a week – one on Frunzenskaya embankment and the other in the south of Moscow, so customers can see the quality of our furniture with their own eyes. And our designers will give competent advice and help with the choice.



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

– Business is not easy in general. But one of the main tasks of a manager is to see opportunities in everything. For example, after the February-March situation, the sanctions imposed affected the supply of some components, but we were quick to resolve this issue. Then followed the ban on advertising on networks recognized as extremist, but thanks to this we have mastered new tools and strengthened the existing old ones. Tough times happen, but they force businesses to be flexible and always have a plan for multiple scenarios.

– How do you win the love and respect of your employees?

– It's important to lead by example. By setting high standards for yourself, you may find that you attract similar, responsible people in your business. You should also:

- take responsibility, especially when dealing with force majeure tasks, and do not be afraid to admit mistakes and learn from them;
- create psychological security in the team, create a positive atmosphere at work, keep

employees motivated and avoid emotional burnout;

– choose people with similar values, so the whole team resonates. In our company each employee is an individual, each has his or her own strengths, and each is valuable to us. But at the same time, an objective attitude towards specific contribution to work remains paramount.

– What business achievements are you especially proud of?

– To maintain and develop business in the current climate is already something to be proud of. We create stunning and unique products that have surrounded our clients for many years, and we have no right to do it poorly. When a property is re-acquired, 90% of customers come to us again for complete home furnishings. And this figure increases over time. For me this is a very important and valuable indicator that we are on the right way.

– I am proud of my incredible team: they are strong and bright employees with equally bright ideas;

– our showroom at Frunzenskaya adds to our pride: it is the largest showroom of active working kitchens in Moscow. Yes, we don't just design and sell furniture, we also cook and show, so to speak, our product in action. And everyone has the opportunity not only to look at it, but also to take part in a "test drive";

– I am also proud of the fact that, despite the growth of production volumes, we maintain and develop a system of individual customer support;

– there are plenty of reasons to be proud of. The most valuable thing is happy customers who are happy with the results of our work!

– If you were not in this market, would you enter it today?

– No doubt about it, yes! For me it is not just a job and business, it is my favourite activity, which brings not only income but a lot of positive emotions, energy and forces to move forward.

Prepared by Elvina Aptreeva



Татьяна Чуваткина: «Спецодежда — показатель отношения к профессии!»

Татьяна Чуваткина — предприниматель, общественный деятель, член Союза содействия женскому предпринимательству. В 2007 году стартовала в бизнес-проекте по производству спецодежды. Продукция фабрики «Астор-текстиль» и по сей день пользуется большим спросом. Татьяна уверена, что значимость профессии портного и швеи очень высока и актуальна, а при создании рабочей формы важно следовать модным трендам. Её история — о том, как детская мечта приводит к большим успехам.



— *Татьяна, ваша жизнь и трудовая деятельность неразрывно связаны с Воскресенском. Расскажите, каким был ваш путь к предпринимательской деятельности?*

— Воскресенск — город трудовой славы. История его становления связана с индустриализацией страны и бурным развитием промышленного комплекса. Всё моё детство и юность прошли рядом с цементным заводом, на котором работали мои родители. И я хорошо помню рабочую форму моей мамы: это был серо-зелёный мешковатый халат. Ещё тогда у меня возникло заветное желание: вот бы сделать так, чтобы мама работала в красивой одежде!

И годы спустя меня не покидала моя детская мечта о том, что в мире всё должно быть прекрасно. Я думаю, что всё достаточно органично сложилось в единый пазл: и любовь к родному городу, и детское стремление научиться шить, тесно связанное с впечатлениями от иллюстраций в журнале «Работница». И ещё — образование по специальности «менеджмент» и решение моего мужа развивать швейное производство.

— *«Астор-текстиль» работает на рынке спецодежды уже 15 лет. Расскажите, что представляет собой ваше производство сегодня? Для каких отраслей шьёте униформу?*

— С момента открытия производства мне было очень интересно наблюдать за развитием своих компетенций и станов-

лением коллектива, радостью первых заказов и общим развитием рынка спецодежды. Сегодня нам есть чем гордиться! Прежде всего, это стабильный и сплочённый коллектив, полноценное производство, магазин спецодежды, а самое главное — доверие наших ключевых партнёров и заказчиков.

Сегодня в сфере производства корпоративной спецодежды мы сотрудничаем со многими отраслями промышленности: с химической, пищевой, машиностроения и металлообработки, производства строительных материалов, а также сфер медицины и фармацевтики. Работаем по спецзаказам на пошив от лидеров отрасли по продаже спецодежды, и это говорит о большом доверии к нашей компании.

В основном мы производим продукцию для промышленного комплекса Московской области, но есть заказчики и из Москвы, Челябинска, Екатеринбурга. География постоянно расширяется.

— *По современным стандартам безопасности спецодежда должна изготавливаться из дышащих материалов и быть гигроскопичной, чтобы человеку в ней было комфортно работать многочасовую смену в жарком цеху или на морозе. Для определённых профессий важна водонепроницаемость ткани, ведь работы часто ведутся на открытом воздухе в экстремальных погодных условиях. Конечно, ваша спецодежда отвечает этим требованиям?*

— Вы абсолютно правы. Качество современной спецодежды определяет ткань: фактура, плотность, пропитки, придающие специальные свойства. Мы, конечно, учитываем и назначение, и условия работы, предлагаем заказчику несколько решений по выбору ткани, модели, персонализации (нанесение логотипов, слоганов). Разрабатываем корпоративный стиль, что сейчас очень актуально.

Наша задача — помочь в повышении престижа рабочих профессий, в возвращении им морального и эстетического достоинства путём создания модной рабочей одежды, которая удовлетворяет и требованиям ГОСТа, и запросам современной рабочей молодёжи. Как выглядит современный рабочий? У него модная стрижка, удобная и стильная спецодежда, и он с удовольствием отправляет фото с телефона своим друзьям. Ведь талантливые руки сейчас высоко ценятся. И это здорово, согласитесь!

— *В работе швейного производства спецодежды есть место моде и творчеству?*

— Конечно! Спецодежда — это показатель отношения к профессии, уважение к труду. Рабочая форма может быть стильной и яркой, многофункциональной и очень удобной, а также соответствовать модным трендам. А сейчас главные тренды — это уверенная безопасность, комфорт и корпоративный стиль. И каждый из них можно развернуть в отдельную философию.

Для меня, как и для многих женщин, создающих собственное дело, важна творческая самореализация, а швейное производство – это творчество от идеи до продажи готового изделия, творчество в организации производственного процесса, продаж, участие в общественных инициативах и создании собственных социально значимых проектов.

Сегодня популярна концепция «бизнес как творчество», или «бизнес как искусство». Имеется в виду искусство создавать социальную атмосферу вокруг бизнеса и быть открытым, включённым в творческие мероприятия, такие как, например, наши корпоративные волонтерские проекты: «Летняя ремесленническая школа кройки и шитья» (Премия губернатора МО), «Жёлтая нить добра», проект «Великолепный мастер», конкурс «Юный дизайнер», фестиваль «Модный код Подмоскovie», «Узоры Подмоскovie» – мастер-класс по дизайну платков.

Мы участвуем в модных показах, где спецодежда представлена наравне с модными платьями и костюмами. Активно внедряем образовательные программы на производстве, они также позволяют «заточить» кадры под реальные производственные задачи и решать вопрос кадрового потенциала, а он в швейном деле крайне актуален.

Проводим мастер-классы и экскурсии на производство – это одна из форм работы и с молодым поколением, и с деловым сообществом.

Подобные мероприятия дают предприятию возможность сохранять производственную сущность и накапливать интеллектуальный и культурный потенциал.

– Татьяна, вы не только развиваете бизнес, но и принимаете участие в других интересных проектах. Поделитесь своими успехами и достижениями.

– Хочется отметить важные общественные инициативы сообществ «Нежный бизнес» и «Союз женщин России», где женщины проводят совместные проекты, выстраивают взаимодействие с муниципалитетами и различными медиа. Не могу не отметить шикарный «Рождественский бал» и моё участие в конкурсе «Бизнес-платье в русском стиле» под патронажем Алёны Ахмадулиной, участие в программе «Формула успеха» на телеканале «360°», свою победу в конкурсе «Нежный ГРАНТ». Была участником премии Russian Business Guide «Семейное дело». Для меня это очень ценный опыт профессионального взаимодействия и соучастия. Участвовала в качестве наставника в программе «Наставничество», реализуемой Министерством инвестиций Московской области при поддержке Минэкономразвития России.

Я нахожу постоянную мотивацию для себя и окружающих к поиску новых инструментов развития, к вовлечению и созданию новых возможностей реализации творческого, производственного и коммерческого потенциала в малом бизнесе. Другими словами, швейное производство – это огромный простор для творческой энергии, это то, что никогда не позволит заскучать! В своём деле вы всегда в главной роли, а ваши таланты развиваются с опытом. Откликаются современное искусство и музейные истории.

– Американский предприниматель Роберт Кийосаки в одной из своих известных книг пишет: «Для того чтобы начать собственное дело, необходимо овладеть тремя самыми важными навыками управления. Нужно научиться управлять денежным потоком,

людьми и личным временем». Как у вас обстоят дела с последним пунктом? Приходится ли делегировать полномочия? Организован ли у вас тайм-менеджмент?

– Моё личное мнение: чтобы начать собственное дело, важны ЖЕЛАНИЕ, СМЕЛОСТЬ, ЛЮБОВЬ к работе, поддержка семьи и ВЕРА. Всё остальное – это опыт и постоянное обучение.

А что касается тайм-менеджмента, мне он пока не поддаётся. Всё же мне, как многодетной маме, дети часто выдают новые вводные, поэтому в запасе – инструменты по делегированию и мгновенному перепланированию.

Но амбициозные цели развития производства определённо задают вектор развития, и хочется верить, что всё будет прекрасно!

Подготовила Эльвина Аптреева

ООО «АСТОР-ТЕКСТИЛЬ» – ШВЕЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. СПЕЦОДЕЖДА / КОРПОРАТИВНЫЙ СТИЛЬ / СПЕЦЗАКАЗЫ

Приглашаем к сотрудничеству!

Ждём вас по адресу:

г. о. Воскресенск, ул. 2-я Заводская, д. 16, стр. 1.

Тел.: 8 (496) 442-29-26

www.chuvatkin.ru





Tatyana Chuvatkina:

“Special clothing is an indicator of attitude to the profession!”

Tatyana Chuvatkina is an entrepreneur, public figure, and a member of the Union of Assistance to Women's Entrepreneurship. In 2007 she started her business project of producing working clothes. The products of the factory Astor-textile are still in great demand today. Tatyana is sure that the importance of the profession of tailor and seamstress is very high and relevant, and it is important to follow fashion trends when creating workwear. Her story is of how a child's dream leads to great success.

– *Tatyana, your life and work are inextricably linked with Voskresensk. What was your way to become an entrepreneur?*

– Voskresensk is a city of labor glory. Its history is connected with the industrialization of the country and the rapid development of the industrial complex. My whole childhood and youth passed next to the cement factory where my parents worked. And I well remember my mother's work uniform: it was a grey-green baggy coat. Even then I had a cherished wish: I wish I could make my mother work in beautiful clothes!

And years later, my childhood dream that everything should be beautiful in the world never left me. I think that everything came together quite organically into one puzzle: my love for my hometown, my childhood desire to learn how to sew, closely linked to my impressions of the illustrations in the “Rabotnitsa” magazine. And also – education in “management” and the decision of my husband to develop the clothing industry.

– *Astor-textile has been on the workwear market for 15 years. Tell us what is your production today? For what industries do you sew uniforms?*

– Since opening the factory it has been very interesting to me to observe the development of my competence and team formation, the joy of first orders and the overall development of the market of workwear. Today we have something to be proud of! First of all, it is a stable and close-knit team, a full-fledged production, an overalls store, and most importantly – the trust of our key partners and customers.

Today, in the production of corporate protective clothing, we cooperate with many industries: with chemical, food, mechanical engineering and metalworking,

building materials, as well as medicine and pharmaceuticals. We work on special orders for tailoring from industry leaders in the sale of workwear, and this shows great trust to our company.

We mainly produce for the Moscow region industrial complex, but there are customers from Moscow, Chelyabinsk, and Yekaterinburg. The geography is constantly expanding.

– According to modern safety standards, overalls must be made of breathable materials and be hygroscopic, so that it is comfortable for a person to work for many hours in a hot or cold shop. Waterproof fabric is important for certain professions, because work is often carried out outdoors in extreme weather conditions. Of course, does your workwear meet these requirements?

– You are absolutely right. The quality of modern overalls determines the fabric: texture, density, impregnation, giving special properties. We, of course, take into account the purpose and conditions of work, we offer the customer several solutions for the choice of fabric, model, personalization (applying logos, slogans). We develop a corporate style, which is very relevant now.

Our task is to help increase the prestige of working professions, return their moral and aesthetic dignity by creating fashionable work clothes that meet the requirements of State Standard, and the needs of the modern working youth. What does a modern worker look like? He has a fashionable haircut, comfortable and stylish clothes, and he enjoys sending photos from his phone to his friends. After all, talented hands are now highly valued. And it's great, isn't it?

– In the work of sewing overalls present fashion and creativity?

– Of course! Overalls – is an indicator of attitude to the profession, respect for labor. Work uniform can be stylish and bright, multi-functional and very comfortable and correspond to fashion trends. And now the main trends are confident safety, comfort and corporate style. And each of them can be turned into a separate philosophy.

For me, as for many women who create their own business, creative self-actualization is important, and sewing is a creative act from idea to sale of the finished product, creativity in organization of the production process, sales, participation in public initiatives and creating your own socially important projects.

Today the concept of “business as creativity” or “business as art” is popular. It means the art of creating a social atmosphere around business and being opened and involved in creative activities, such as our corporate volunteer projects: “Summer Craft School of Cutting and Sewing” (MR Governor's Award), “Yellow Thread of Kindness”, “Magnificent Master” project, “Young Designer” contest,



“Fashion Code of Moscow Region” festival, “Patterns of Moscow Region” – master class on scarf design.

We participate in fashion shows, where overalls are presented on a par with fashionable dresses and suits. We actively implement educational programs in production, they also allow us to “sharpen” our staff for real production tasks and solve the issue of staff potential, which is extremely important in the sewing business.

We hold master classes and excursions to production facilities, which is one of the forms of work with the younger generation and the business community.

Such events allow the company to retain its industrial essence and accumulate intellectual and cultural potential.

– Tatyana, you not only develop your business, but also take part in other interesting projects. Share your successes and achievements.

– I'd like to mention the important community initiatives “Tender Business” and “Union of Women of Russia” where women run joint projects and build cooperation with municipalities and various media. I would like to mention the gorgeous “Christmas Ball” and my participation in the “Business Dress in Russian Style” contest sponsored by

LLC ASTOR-TEXTILE –
CLOTHING
MANUFACTURE.
OVERALLS /
CORPORATE STYLE /
SPECIAL ORDERS

**We invite you to cooperate!
We look forward to seeing
you at: Voskresensk, ul. 2-ya
Zavodskaya, 16, building 1.
Tel: 8 (496) 442-29-26
www.chuvatkin.ru**

Alyona Akhmadulina, my participation in the “Formula for Success” program on “360°” TV channel, and my victory in the “Tender GRANT” contest. I was a participant in the Russian Business Guide “Family Business” award. For me, this was a very valuable experience of professional interaction and complicity. I participated as a mentor in the “Mentoring” program implemented by the Ministry of Investment of the Moscow region with the support of the Ministry of Economic Development of Russia.

I find constant motivation for myself and others to find new tools for development, to involve and create new opportunities for realization of creative, production and commercial potential in small business. In other words, sewing production is a huge space for creative energy, it is something that never lets you get bored! You are always in the lead in your business, and your talents develop with experience. Modern art and museum stories respond.

– American entrepreneur Robert Kiyosaki writes in one of his famous books, “In order to start your own business, you must master the three most important management skills. You have to learn how to manage cash flow, people, and personal time”. How are you doing with the last point? Do you have to delegate authority? Do you have organised time management?

– My personal opinion: to start your own business, it is necessary to have the desire, courage, love for work, family support and faith. Everything else is experience and constant learning.

And as for time management, it doesn't work for me yet. Still, as a mother of many children, my children often give me new inputs, so in stock are tools for delegating and instant re-planning.

But the ambitious goals of production development definitely set a vector for development, and I want to believe that everything will be fine!

Prepared by Elvina Aptreeva





ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ: ИДЕАЛЬНЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Редакция Russian Business Guide посетила Оренбургскую область, которая располагается на стыке двух частей света и является южным форпостом Российской Федерации, воротами в Азию и на рынки Евразийского экономического союза. В Оренбуржье в последние годы внедрили новые механизмы господдержки инвесторов. Регион развивается и становится всё более привлекательным для инвестиций. В этом материале расскажем о нескольких ведущих предприятиях региона, которые мы посетили во время визита.

РАЗВИВАТЬСЯ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Социально-экономическому развитию региона, повышению его инвестиционной привлекательности содействует Представительство Оренбургской области при Правительстве Российской Федерации, которое проводит системную работу, направленную на создание благоприятных экономических условий для реализации инвестпроектов.

«Сегодня Оренбуржье является одним из крупнейших регионов России. Экономика Оренбургской области включена в систему российских и мировых хозяйственных связей, её торговыми партнёрами являются около 90 стран. Высокий уровень надёжности, инвестиции в экономику и позитивные перспективы развития области признаны ведущими экспертами», – прокомментировал руководитель ГКУ «Представительство Оренбургской области при Правительстве Российской Федерации» Андрей Владимирович Цыкун.

Редакция RBG по приглашению руководителя посетила регион, познакомилась с работающими предприятиями и первыми лицами области, которые рассказали нашему изданию о развитии Оренбуржья.

Исполняющий обязанности заместителя министра промышленности и энергетики Оренбургской области Дмитрий Кулаков заявил: «Наша задача – не просто объяснить всем предприятиям механизмы действия мер поддержки, но и обеспечить сопровождение проектов на протяжении всех циклов их развития. Вместе выявлять и устранять административные барьеры, препятствующие развитию производства».

Он рассказал, что промышленность региона представлена тремя основными секторами: это добывающая промышленность, обрабатывающий сектор и предприятия энергетического комплекса. Основное количество компаний и по объёму производства, и по количеству людей, в них работающих, приходится именно на предприятия этого сектора.

«Наше министерство довольно молодое, оно было образовано в конце 2019 года, 2020 год стал годом становления, разработки государственных программ. А именно: в рамках государственной программы поддержки промышленности и повышения энергетической эффективности экономики региона предлагаются основные меры поддержки, которые условно можно разделить на две категории – льготное заёмное финансирование (на данный момент занимает наибольший объём в мерах поддержки) и субсидиарные меры поддержки, которые мы постепенно тоже наращиваем», – сказал Дмитрий Кулаков.

В этом году в рамках антикризисных мер губернатором Оренбургской области было

принято решение о выделении средств на субсидии промышленным предприятиям для снижения затрат на уплату процентных ставок по коммерческим кредитам. Также Дмитрий Кулаков отметил, что важным направлением деятельности является создание условий для сбыта продукции предприятий области: это выставочно-ярмарочная и внешнеэкономическая торговая деятельность. «У нас есть серьёзные инструменты и институты для поддержки компаний. Это и наш экспортный центр, и центр поддержки предпринимательства. В комплексе все услуги, связанные с господдержкой, оказываются через организацию «Мой бизнес», где представлен и Фонд развития промышленности, и Фонд развития и поддержки малого и среднего предпринимательства».

На сегодняшний день федеральный Фонд развития промышленности предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, импортозамещение, лизинг производственного оборудования, реализацию станкостроительных проектов, цифровизацию действующих производств, производство предприятиями ОПК высокотехнологичной продукции гражданского или двойного назначения, производство комплектующих, маркировку товаров и повышение производительности труда. «Отмечу, что федеральное и региональное правительства продолжают работу по созданию новых антикризисных мер поддержки для промышленных предприятий. Уверен, они не только помогут отечественному производителю продолжить работу, но и дадут возможность развивать и совершенствовать производство», – сказал и. о. заместителя министра Дмитрий Кулаков.

СТАВКА НА УНИКАЛЬНОСТЬ

АО «Завод бурового оборудования» – мощное и конкурентоспособное региональное предприятие, которое находится в Оренбурге. В центре внимания компании сегодня – освоение новых международных рынков, увеличение производственных оборотов и выпуск продукции, которая своим качеством утвердит авторитет российского производства как внутри страны, так и за рубежом. Когда в отношении России были введены экономические санкции, перед производителями оборудования встала задача – обеспечить отрасль необходимой техникой и комплектующими, нарастив объёмы производства и не потеряв в качестве. Для Завода бурового оборудования такой вызов привычен: здесь всегда делали ставку на свои разработки, предлагая клиентам уникальные решения, зачастую не имеющие аналогов на рынке. На предприятии реализованы все этапы: разработка, производство, сервисное обслуживание оборудования. Собственный конструкторский отдел ежегодно разрабатывает новые модели оборудования и инструментов. Продукция завода используется компаниями, которые занимаются геолого-разведочными работами по добыче твёрдых и полезных ископаемых.

«Отдел разработок ежегодно выпускает новый вид оборудования, на заводе имеется своя лаборатория, где мы можем производить химический анализ структуры материала и определять механические свойства металла. За последние годы мы провели большое техническое перевооружение предприятия. В основном это современные станки с ЧПУ от ведущих мировых производителей, на них сегодня выпускаются все основные виды продукции», – рассказывает Степан



Кривов, директор по разработкам завода. После продажи оборудования завод не оставляет своих клиентов. «Мы нацелены на поддержание долгосрочных связей и оказываем гарантийное и постгарантийное обслуживание», – поясняет Степан Кривов.

«Наше предприятие участвует в проектах по импортозамещению с 2016 года, – говорит заместитель генерального директора АО «Завод бурового оборудования» Сергей Подкопаев, – которые реализуются при активной поддержке правительства Оренбургской области и Министерства промышленности РФ. За последние годы на эти проекты мы потратили около 400 млн рублей, из которых почти 50% – это объёмы господдержки». Сегодня предприятие ведёт работы по импортозамещению немецких буровых установок и до конца 2024 года должно выйти на полное импортозамещение этого оборудования.

В рамках программ импортозамещения Минпромторга РФ предприятие недавно выиграло конкурс на получение субсидии в объёме 128 млн рублей, что, по утверждению Сергея Подкопаева, позволит оперативно решать те вопросы, которые ставит перед компанией государство. «В рамках Постановления Правительства РФ № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации» мы получили статус предприятия, которое производит отечественную продукцию, так как локализовали 70% комплектующих, 30% по-прежнему составляет импорт, и на сегодняшний день перед нами стоит задача, чтобы этот объём тоже производился в Российской Федерации. Мы видим в этом большие возможности для развития, поскольку подобные задачи открывают перед нами перспективу занять новые рыночные ниши. Кроме того, перед нами стоят интересные задачи по экспорту: мы понимаем, что сегодня азиатские рынки являются самыми перспективными партнёрами. Практически со всей Средней Азией мы ведём активную работу, и она приносит вполне конкретные результаты: объём экспорта на эти рын-

ки составляет 40% от общего объёма», – рассказывает Сергей Подкопаев.

Завод бурового оборудования имеет 50 наград федерального и регионального уровней, предприятие располагает 20 действующими патентами, 10 сертификатами и 15 декларациями на собственные разработки и продукцию.

ВЕТЕР ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Сегодня Тюльганский электромеханический завод (ТЭМЗ) – это производство электротехнической, машиностроительной и электронной продукции современными высокотехнологичными способами. Изначально завод специализировался на производстве оборудования исключительно для «Оренбургэнерго», но компания развивалась, выходила на новые рынки и постепенно вышла на поставку оборудования практически во все регионы России, а затем и на экспорт: в Казахстан, Кыргызстан, Армению, Грузию. Сейчас ТЭМЗ – один из самых популярных экспортёров Оренбургской области.

«Несколько лет назад мы приняли решение о том, что пришло время совершить промышленную революцию на предприятии, – рассказывает генеральный директор ТЭМЗ Сергей Колесников. – Были демонтированы все старые станки, которые нам достались «в наследство» со времён СССР, в лизинг было приобретено полностью новое оборудование. Разработана новая технология производства: вместо устаревших ножниц – станки для лазерного раскроя металла (США), бельгийские листогибы, роботизированные комплексы из Японии. Всё это позволило за последние три года увеличить производительность почти в два раза».

На достигнутом в ТЭМЗ не остановились. Несколько лет назад компания вплотную занялась темой ветроэнергетики, увидев большой потенциал рынка возобновляемой энергетики в России. Сначала компания занималась восстановлением выведенных из эксплуатации ветроэнергетических установок (ВЭУ) европейских производителей, но затем она

создала отечественную ВЭУ небольшой мощности – на 20 кВт, затем – на 50, 100 кВт. Завод выпустил уже более 20 ветрогенераторов суммарной мощностью 5 МВт. В настоящее время ВЭУ, произведённые в ТЭМЗ, вырабатывают электроэнергию на Сахалине, в ЯНАО, а также на территории Оренбургской области. «Мы считаем производство ВЭУ малых мощностей в России очень перспективным направлением, если будет разработана соответствующая законодательная база, которая сделает производство таких машин выгодным для потребителей», – говорит Сергей Колесников.

В настоящее время приоритетом компании является автоматизация производственных процессов, что позволяет выпускать продукцию высокого качества. В течение ближайших 5-7 лет планируется довести автоматизацию производства до 75-80%.

ГОРНЫЙ ЛЁН ОРЕНБУРЖЬЯ

«Оренбургские минералы» – крупнейший мировой производитель горного льна. Именно так называется хризотил-овый асбест – ценное сырьё, которое используется в важнейших отраслях промышленности: от строительства до ракетостроения. Кiemбаевское месторождение, на базе которого работает комбинат «Оренбургские минералы», находится на территории Ясненского района Оренбургской области, примерно в 450 км к востоку от Оренбурга и в 24 км от границы с Казахстаном. «Ежегодно комбинат вкладывает более 160 млн рублей в развитие производства, новую технику, инвестиционные проекты, что позволяет компании занимать устойчивое положение на рынке. Каждый год мы что-то меняем, добавляем что-то новое», – говорит Андрей Гольм, генеральный директор АО «Оренбургские минералы».

Сегодня подачей руды на обогательную фабрику занимается горно-транспортный комплекс, включающий в себя горный, железнодорожный и автотранспортный цеха. В комбинате «Оренбургские минералы» действует интегрированная система менеджмента качества при добыче хризотилсодержащей руды. На базе комбината функционирует настоящий индустриальный парк.

Не будет преувеличением сказать, что «Оренбургские минералы» – «сердце» города Ясный, его градообразующее предприятие. Ещё в 2006 году комбинат вплотную занялся коммунальным хозяйством города. «Оренбургские минералы» организовало дочернее предприятие ООО «Городское коммунальное управление». Сегодня здесь есть отличные стадионы, красивые парки и скверы, территория ухожена, дороги в отличном состоянии. Это город, в котором хочется жить!



ПРОДОВОЛЬСТВИЕ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

Оренбургская область всегда славилась качеством продовольственной продукции. На территории региона действуют производства, высочайшее качество продукции которых признают далеко за пределами Оренбуржья.

Средитакимкомпаний—ООО«АгроПромИнвест» (Бугурусланский сыродельный завод), где сегодня выпускается множество видов молочной продукции: ряженка, кефир, сметана, масло, творог, молоко, йогурты, различные сыры («Кашкавал», «Сулугуни», «Чеддер Русский», «Кавказский», «Бугурусланский плавленый») и др. Собственная торговая марка предприятия «Наша Ферма» отмечена множеством наград на различных конкурсах. Компания также имеет сеть собственных фирменных магазинов: 12 – в Бугуруслане, 37 – в Оренбурге; есть фирменные магазины в Самарской области и контрагенты в других областях. Продукцию под маркой «Наша Ферма» ценят за её качество. «Качество молочной продукции зависит от трёх составляющих: от качества кормов, здоровья коровы и технологии производства. Мы сами выращиваем и заготавливаем корма, используя в них только натуральные компоненты. Пристально следим за соблюдением стандартов производства и выпускаем продукцию, которая отвечает самым высоким требованиям», – говорит Сергей Прозоровский, исполнительный директор «АгроПромИнвест».

В том же городе Бугуруслане развернулось производство ООО «Компонент-Лактис» – научно-производственной компании, где работают профессионалы в области биотехнологии с многолетним опытом и сложившейся технологической культурой производства. В компании выпускают закваски для молочной промышленности: именно благодаря закваске кефир, ряженка, йогурт и другие кисломолочные продукты обладают полезными свойствами. Сегодня перед компанией стоит задача полностью заменить крупнейших европейских производителей, что требует расширения производственных площадей – над этой задачей сейчас и работают в компании. «Наши закваски разработаны по собственной технологии с применением только отечественных штаммов и защитных культур на основе российских ингредиентов», – говорит генеральный директор «Компонент-Лактис» Олег Вашурин. – У нас есть всё необходимое высокотехнологичное оборудование для промышленного производства молочных заквасок, есть потенциал для увеличения производственных мощностей на имеющихся площадях». В биотехнологическом производстве ООО «Компонент-Лактис» придерживается международного стандарта HACCP (Hazard Analysis and Critical



Control Points), который позволяет выпускать продукцию высочайшего качества.

Мясокомбинат «Овен», снабжающий регион мясной продукцией высочайшего качества, тоже расположен в Бугуруслане. Производственная мощность убойного цеха составляет 500 голов в смену, в холодильниках мясокомбината может храниться 500 тонн готовой мясной продукции. Замена и модернизация производства позволили увеличить производительность труда в несколько раз. Как сообщила технолог завода Наталья Арбузова, предприятие в ближайшем будущем будет снова расширяться и увеличивать выпуск продукции. Также строятся новые холодильники, которые увеличат объёмы хранения ещё на 500 тонн со следующего года. Сегодня «Овен» – стабильное и перспективное предприятие, которое является неотъемлемой частью экономики региона.

ОБЪЕДИНЯЯ ТРАДИЦИИ

Металлообрабатывающее предприятие ООО «БРАССКО» объединяет традиции и технологии Италии, Японии, Германии и России. В компании переняли подходы, традиции и лучший опыт ведущих миро-

вых производителей, добавили свой успешный менеджмент для обеспечения полного цикла обработки металла. ООО «БРАССКО» – современное российское предприятие нового поколения, которое самостоятельно разрабатывает и производит все основные компоненты – как сырьевые (пруток, комплектующие), так и готовые технические решения. «Наше предприятие существует с 1989 года, мы – одно из первых предприятий России, производящее трубы и фитинги для горячего и холодного водоснабжения, отопления, тёплых полов и противопожарные системы для торговых центров, многоквартирных домов и оборонных комплексов», – рассказывает Иван Орборков, директор по производству ООО «БРАССКО». – И важность нашей продукции подтверждает поддержка от государства. В частности, правительство Оренбургской области предоставило нам субсидию для оплаты труда наших сотрудников, что очень помогло компании в сегодняшнее непростое время. Также мы прорабатываем совместно с Федеральным центром компетенций и правительством Оренбургской области субсидию на покупку оборудования».

В заказчиках компании – оборонные предприятия, сеть торговых центров «Леруа Мерлен», множество других компаний и частных заказчиков. Сегодня сеть компании располагается в 72 регионах России и в Средней Азии, а господдержка способствует расширению рынка присутствия.

«На данный момент нашей компанией отрабатываются проекты по импортозамещению. Мы делаем фрезы, зенкеры, алмазные резцы, которые раньше закупали за границей. Практически всё оборудование по производству канализации ранее закупалось за границей, сейчас мы начали разработку собственного оборудования, производство которого планируем запустить в начале следующего года. Также в разработке – проект по производству труб больших диаметров, который мы отрабатываем совместно с Оренбургским государственным университетом. Несмотря на экономические трудности, мы развиваемся, можем поддерживать своих сотрудников в кризисное время и смотрим на этот мир с позитивом», – делится Иван Орборков.

ТРУБЫ ПОД КЛЮЧ

Компания ООО «Инженерные технологии» базируется в Оренбурге и уже более 10 лет реализует полный цикл производства наукоёмкой, технически сложной трубопроводной арматуры и устьевого оборудования под ключ, имеет полный замкнутый цикл производства. Производственная площадка компании сегодня – шесть основных цехов, занимающих площадь более 25 тыс. кв. метров.

«С первых дней существования нашего предприятия был взят курс на импортозамещение.

Каждый год реализуется инвестиционная программа по развитию мощностей предприятия и вводу новых площадей. В этом году была реализована инвестиционная программа на 200 млн рублей, закуплено порядка десяти единиц нового оборудования: фрезерные и токарные станки с ЧПУ, рентгенографическое оборудование для контроля качества, ионные установки и др.» – рассказывает генеральный директор компании Владимир Еременко.



Сегодня предприятие загружено на 100%, его годовой оборот составляет порядка 2 млрд рублей. В планах компании – увеличивать объёмы. На 2023-2024 гг. уже сформирована инвестиционная программа, согласован проект строительства ещё одного цеха площадью около 2 тыс. кв. метров, запланирована закупка оборудования в этот цех. Совокупный объём инвестиций составит около 500 млн рублей. «Наша главная концепция – обеспечение клиентов самой надёжной, безопасной и конкурентоспособной продукцией для добычи и переработки углеводородов, в том числе и для объектов со сложными уникальными технологиями и условиями эксплуатации», – подчёркивает Владимир Еременко.

ПОЛИМЕРЫ ДЛЯ НЕФТИ

ООО «Хайлон Петролиум Пайп Сервис (Оренбург)» является дочерней компанией холдинга Hilong Group, который специализируется на производстве высокотехнологичного газового оборудования и оказании услуг предприятиям нефтегазовой сферы.

Холдинг Hilong Group основан в 2002 году, а его штаб-квартира находится в Шанхае. Компания бурно развивалась, и сегодня предприятия Hilong Group находятся в США, Европе, Северной Африке, Ближнем Востоке, России.

Оренбургская «дочка» появилась на свет в 2018 году и стала третьей дочерней компанией, созданной Hilong Group в России. Основное направление деятельности – нанесение полимерного покрытия на внутреннюю поверхность труб нефтяного сортамента. Обработка труб высокотехнологичным покрытием продлевает срок из службы на 20-30 лет.

Мощность производства по нанесению составляет не менее 2,5 млн м в год. Для нанесения трубной продукции применяется серия внутреннего покрытия ТС – это уникальная разработка компании Hilong. «Хайлон Петролиум Пайп Сервис (Оренбург)» обладает собственным оборудованием и передовой технологией для распыления. Компания стремится

предоставлять клиентам высококачественную продукцию с наилучшими характеристиками для внутреннего покрытия нефтяных труб.

ТЕРРИТОРИИ С ПРЕФЕРЕНЦИЯМИ

В настоящее время в области ведётся работа по созданию особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Оренбургье» на двух площадках: в Оренбурге (на территории в 383 га) и Орске (на 182 га). Здесь планируется раз-

местить 16 резидентов. Ожидается, что общий объём инвестиций составит около 15,5 млрд рублей.

«ОЭЗ «Оренбургье» должна стать фундаментом для привлечения инвестиций во все сектора экономики региона», – отмечает губернатор Оренбургской области Денис Паслер. Резидентами особой экономической зоны к 2030 году будет создано более 900 новых рабочих мест, отчислено 3,6 млрд рублей налогов и сборов в бюджеты всех уровней. Правительство области обеспечит инвесторов необходимой инженерной инфраструктурой, доступом к коммунальным сетям, автомобильным и железнодорожным путям. Общая сумма планируемых вложений – 1,7 млрд рублей. «Резиденты подключатся к инфраструктуре бесплатно, что позволит им сэкономить до 30% затрат на капитальное строительство. В конечном счёте это даёт предприятиям возможность повысить свою экономическую эффективность на 20-30%», – говорит Никита Сергеевич Хилимончик, заместитель министра экономического развития, инвестиций, туризма и внешних связей Оренбургской области.

На площадке будет действовать нулевая процентная ставка по налогам на имущество, на транспортный и земельный налоги. Ввозные пошлины и таможенные НДС также обнулятся, а налог на прибыль составит всего 2%. Создание ОЭЗ «Оренбургье» – результат слаженной работы команды экономического блока, регионального правительства и Корпорации развития региона. Запустить ОЭЗ планируется в начале 2024 года.

Город Ясный стал вторым моногородом Оренбургской области (после Новотроицка), которому присвоили статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Это произошло в феврале 2019 года. Нулевые налоги на прибыль, имущество и землю, а также 7,6% страховых взносов в фонд оплаты труда дают значительные преимущества предприятиям-резидентам; 12 предприятий в разных областях производства получили статус резидента. Продукция резидентов крайне разнообразна: стабилизирующая дорожная добавка, кровельная мастика и асбокартон, террасная и заборная доска, проектирование и изготовление насосного оборудования и др.

Преференции по налогам и страховым взносам позволяют повысить социальный статус работников и в более короткие сроки масштабировать бизнес.

В Оренбургской области активно развиваются существующие производства, открываются новые. Все инвесторы, вне зависимости от страны происхождения, объёма инвестиций и сферы деятельности, получают полное сопровождение на всех этапах реализации. Регион даёт возможности для развития бизнеса и открыт для предложений!

Подготовила Александра Убоженко

The Russian Business Guide editors visited the Orenburg region, which is located at the intersection of two parts of the world and is the southern outpost of the Russian Federation, the gateway to Asia and the markets of the Eurasian Economic Union. New mechanisms of state support for investors have been introduced in the Orenburg region in recent years. The region is developing and becoming more and more attractive for investment. In this article we are going to tell you about some of the leading enterprises in the region that we visited.

DEVELOP WITH STATE SUPPORT

The Representative Office of the Orenburg Region under the Government of the Russian Federation, which carries out systematic work aimed at creating favorable economic conditions for the implementation of investment projects, promotes the socio-economic development of the region, increasing its investment attractiveness.

“Today, the Orenburg land is one of the largest regions of Russia. The economy of the Orenburg region is included in the system of Russian and world economic ties, its trading partners are about 90 countries. Leading experts recognize region’s high level of reliability, investment in the economy and positive prospects for development,” commented the head of the Office of the Orenburg Region under the Government of the Russian Federation Andrey Tsykun.

At the invitation of the head, the editors of RBG visited the region, got acquainted with operating enterprises, the leadership of the region, who told our magazine about the development of the Orenburg region.

Dmitry Kulakov, Acting Deputy Minister of Industry and Energy of the Orenburg Region, said: “Our task is not only to explain to all enterprises the mechanisms of support measures, but also to provide support for projects throughout all their development cycles. We work together to identify and eliminate administrative barriers that impede the development of production.”

He said that the industry of the region has three main sectors: the mining industry, the manufacturing sector, and enterprises of the energy complex. The main number of enterprises, in terms of both production volume and the number of people working for them, falls precisely on the enterprises of this sector.

“Our ministry is quite young, it was formed at the end of 2019, 2020 became the year of formation, the development of state programs.



ORENBURG REGION: IDEAL INVESTMENT CLIMAT



Namely, the main support measures are provided within the framework of the state program to support industry and improve the energy efficiency of the region's economy. They can be conditionally divided into two categories: concessional loan financing (currently it occupies the largest volume in support measures) and subsidiary support measures, which we are gradually building up," Dmitry Kulakov said.

This year, as part of anti-crisis measures, the governor of the Orenburg region decided to allocate funds for subsidies to industrial enterprises to reduce the cost of paying interest rates on commercial loans. Dmitry Kulakov also noted that an important area of activity is the creation of conditions for the sale of products of the region's enterprises – this is an exhibition, fair and foreign economic trade activity. "We have effective tools and institutions to support companies: this is our Export Center and the Center for Entrepreneurship Support. All services related to state support are provided through the My Business organization, where both the Industrial Development Fund and the Fund for the Development and Support of Small and Medium Enterprises are represented."

Today, the Federal Industrial Development Fund offers preferential terms for co-financing projects aimed at the development of new high-tech products, import substitution, leasing of production equipment, implementation of machine-tool projects, digitalization of existing industries, production of high-tech civilian or dual-use products by defense industry enterprises, production of components, marking of goods and increase in labor productivity. "I would like to note that the federal and regional governments continue to work on creating new anti-crisis support measures for industrial enterprises. I am sure that they will help the domestic manufacturer not only to continue working, but will also provide an opportunity to develop and improve production," said Acting Deputy Minister Dmitry Kulakov.

FOCUS ON UNIQUENESS

ZBO Drill Industries Inc. is a powerful and competitive region-forming enterprise located in Orenburg. The company is focusing on the development of new international markets, increasing in production turnover. The company works on the production of products that, with their quality, will establish the authority of Russian production both domestically and abroad. When economic sanctions were imposed on Russia, equipment manufacturers were faced with the task of providing the industry with the necessary equipment and components, increasing production volumes with the same level of quality. Such a challenge is familiar to Drill Industries: they have always relied on their own developments, offering customers unique solutions. The company carries out all stages of the production process: development, production, service maintenance of equipment. Its own design department develops new models of equipment and tools. The products of the plant are used by companies that are engaged in geological exploration for the extraction of mineral resources.

"The development department releases a new type of equipment every year, the plant has its own laboratory, where we can perform a chemical analysis of the material structure and determine the mechanical properties of the metal. In recent years, we have carried out a large technical re-equipment of the enterprise. Basically, these are modern CNC machines from the world's leading manufacturers, today they produce all main types of products," says Stepan Krivov, Development Director at the plant. After the sale of equipment, the company does not leave its customers. "We are focused on maintaining long-term relationships and provide warranty and post-warranty service," Stepan Krivov explained.

"Our enterprise has been participating in import substitution projects since 2016, which are being implemented with the active support of the Government of the Orenburg Region and the Ministry of Industry of the Russian

Federation. In recent years, we have spent about 400 million rubles on these projects, of which almost 50% is state support," says Sergey Podkopaev, Deputy CEO at ZBO Drill Industries Inc. Today, the company is working on import substitution of German drilling rigs. It should achieve full import substitution of this equipment by the end of 2024.

As part of the import substitution programs of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the company recently won a tender for a subsidy for 128 million rubles, which, according to Sergey Podkopaev, will allow resolving the issues that the state poses to the company promptly. "As part of Decree of the Government of the Russian Federation N 719 'On confirmation of the production of industrial products on the territory of the Russian Federation', we received the status of an enterprise that manufactures domestic products. We localized 70% of components, 30% is still imported, and today we have the task to ensure that this volume is also produced in the Russian Federation. We see great opportunities for development in this, since such tasks open up prospects for us to occupy new market niches. In addition, we face interesting export challenges: we understand that Asian markets are the most promising partners today. We are actively working with almost all of Central Asia, and it brings quite clear results: the volume of exports to these markets is 40% of the total," Sergey Podkopaev said.

ZBO Drill Industries Inc. has 50 awards at the federal and regional levels. The company has 20 valid patents, 10 certificates and 15 declarations for its own developments and products.

THE WIND OF THE INDUSTRIAL REVOLUTION

Today, the Tulgan Electromechanical Plant (TEMZ) is the production of electrical, engineering and electronic products using modern high-tech methods. Initially, the plant specialized in the production of equipment exclusively for Orenburgenergo, but the

company developed, entered new markets and gradually started to supply equipment to almost all regions of Russia, and then for export: to Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia, Georgia. Now TEMZ is one of the most popular exporters of the Orenburg region.

“Several years ago we decided that the time to make an industrial revolution at the enterprise had come,” says Sergey Kolesnikov, CEO at TEMZ. “All old machines that we inherited from the times of the USSR were dismantled, completely new equipment was purchased on lease, a new production technology has been developed: instead of obsolete scissors we got laser cutting machines (USA), Belgian sheet benders, robotic complexes from Japan, all this has made it possible to almost double productivity over the past three years.”

TEMZ did not stop there. A few years ago, the company came to grips with the topic of wind energy, seeing the great potential of the renewable energy market in Russia. At first, the company was engaged in the restoration of decommissioned wind turbines of European manufacturers, but then the company created a domestic wind turbine with a small capacity of 20 kW, then 50 kW, 100 kW. The plant has already produced more than 20 wind turbines with a total capacity of 5 MW. Today, wind turbines manufactured at TEMZ generate electricity in Sakhalin, in the YaNAO, as well as in the Orenburg region. “We consider the production of small-capacity wind turbines in Russia to be a very promising area, if an appropriate legislative framework is developed that will make the production of such machines profitable for consumers,” says Sergey Kolesnikov.

Currently, the company's priority is the automation of production processes, which allows producing high quality products. Over the next 5-7 years, they plan to increase the automation of production to 75-80%.

MOUNTAIN FLAX OF THE ORENBURG REGION

JSC Orenburg minerals is the world's largest producer of “mountain flax”. This is the name of chrysotile asbestos – a valuable raw material that is used in the most important industries: from construction to rocket

science. The Kiembaevskoye deposit, on the basis of which the Orenburg Minerals plant operates, is located on the territory of the Yasnensky district of the Orenburg region, about 450 km east of Orenburg and 24 km from the border with Kazakhstan. “The plant annually invests more than 160 million rubles in the development of production, new equipment, investment projects, which allows the company to occupy a stable position in the market. Every year we change something, add something new,” says Andrey Golm, CEO at JSC Orenburg Minerals.

Today, the mining and transport complex, which includes mining, railway and motor transport shops, is engaged in supplying ore to the processing plant. The Orenburg Minerals plant has an integrated quality management system for the extraction of chrysotile-containing ore. Today, a real industrial park functions based on the plant.

It would not be an exaggeration to say that Orenburg Minerals is the heart of the city of Yasny, its city-forming enterprise. Back in 2006, the plant tackled the municipal services of the city. Orenburg Minerals organized a subsidiary LLC Gorodskoye Kommunalnoye Upravleniye (“City Communal Management”). And today there are excellent stadiums, beautiful parks and squares, the territory is well-groomed, the roads are in excellent condition. This is the city you want to live in!

QUALITY FOOD

The Orenburg region has always been famous for the quality of food products. There are production facilities on the territory of the region, the highest quality of products of which is recognized far beyond the Orenburg region.

Among such companies is LLC AgroPromInvest (Buguruslan Cheese Factory), which today produces many types of dairy products: fermented baked milk, kefir, sour cream, butter, cottage cheese, milk, yoghurts, various cheeses (Kashkaval, Sulguni, Russian Cheder, Kavkazsky, Buguruslan melted, etc). Its own trademark Nasha Ferma won many prizes at various competitions. The company also has a network of its own branded stores – 12 in Buguruslan, 37 in Orenburg, there are brand stores in the Samara region

and contractors in other regions. Products of the Nasha Ferma brand are valued for their quality. “The quality of dairy products depends on three components: feed quality, cow health and production technology. We grow and prepare feed ourselves, using only natural ingredients. We closely monitor for compliance with production standards and produce goods that meet the highest requirements,” says Sergey Prozorovsky, Executive Director at AgroPromInvest.

In the same city of Buguruslan, a research and production company LLC Component-Laktis launched its production, employing professionals in the field of biotechnology with many years of experience and an established technological culture of production. The company produces starter cultures for the dairy industry – it is thanks to the starter culture that kefir, fermented baked milk, yogurt and other fermented milk products have their own beneficial properties. Today, the company has the task to replace the largest European manufacturers, which requires the expansion of production facilities – this is the task that the company is currently working on. “Our starters are developed according to our own technology using only domestic strains and protective cultures based on Russian ingredients,” says Oleg Vashurin, CEO at Component-Laktis. “We have all the necessary high-tech equipment for the industrial production of dairy starters, and there is a potential for increase in production capacities, on the available facilities.” In biotechnological production, LLC Component-Laktis adheres to the international HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) standard, which allows producing products of the highest quality.

The meat processing plant Oven, which supplies the region with the highest quality meat products, is also located in Buguruslan. The production capacity of the slaughterhouse is 500 heads per shift, 500 tons of finished meat products can be stored in the refrigerators of the meat processing plant. Modernization of production allowed it to increase productivity several times. According to Natalya Arbuzova, the plant's technologist, the enterprise will expand again and increase output in the near future, and new refrigerators are also being





“Every year we implement an investment program to develop the enterprise’s capacities and commission new sites. This year, an investment program for 200 million rubles was realized, about ten units of new equipment were purchased: CNC milling and turning machines, X-ray equipment for quality control, ion installations, etc.,” says Vladimir Efremenko, CEO of the company.

Today the enterprise is 100% loaded, its annual turnover is about 2 billion rubles. The company plans to increase volumes. An investment program for 2023-2024 has already been formed, a project for the construction of another workshop with an area of about 2,000 square meters has been approved, and it is planned to purchase equipment for this workshop. The total investment will be about 500 million rubles. “Our main concept is to provide customers with the most reliable, safe and competitive products for the production and processing of hydrocarbons, including those for facilities with complex unique technologies and operating conditions,” Vladimir Efremenko emphasized.

built, which will increase storage volumes by another 500 tons from next year. Today, Oven is a stable and promising enterprise, which is an integral part of the region’s economy.

COMBINING TRADITIONS

The metalworking enterprise LLC Brassco combines the traditions and technologies of Italy, Japan, Germany and Russia. The company adopted the approaches, traditions and best practices of the world’s leading manufacturers, added its own successful management to ensure full cycle metal processing. Brassco is a modern Russian enterprise of a new generation, which independently develops and manufactures all the main components – both raw materials (rod, components) and ready-made technical solutions. “Our enterprise has existed since 1989, we are one of the first enterprises in Russia producing pipes and fittings for hot and cold water supply, heating, underfloor heating, and fire protection systems for shopping centers, apartment buildings and defense complexes,” says Ivan Orborkov, Production Director at Brassco. “The support from the state confirms the importance of our products. In particular, the Government of the Orenburg Region provided us with a subsidy to pay our employees, which helped the company a lot in today’s difficult times. We are also working on a subsidy for the purchase of equipment together with the Federal Competence Center and the government of the Orenburg Region.”

The company’s customers include defense enterprises, the chain of Leroy Merlin shopping centers, many other companies and private customers. Today, the company’s network is located in 72 regions of Russia and Central Asia, and state support contributes to the expansion of the market presence.

“At the moment, our company is working on import substitution projects. We make milling cutters, countersinks, diamond cutters, which we used to buy abroad. Almost all

sewage production equipment was previously purchased abroad, now we have begun developing our own equipment, we plan to launch its production at the beginning of next year. Also, a project for the production of pipes of large diameters, which we are working out together with Orenburg State University is under development. Despite economic difficulties, we are developing, we can support our employees in times of crisis and look at this world with a positive attitude,” Ivan Orborkov shared.

TURNKEY PIPES

LLC Inzhenerniye Tekhnologii (“Engineering Technologies”) is based in Orenburg and for more than 10 years has been implementing a full cycle production of high-tech technically complex pipeline valves and wellhead equipment on a turnkey basis, has a complete closed production cycle. The company’s production site today consists of six main workshops, occupying an area of more than 25 thousand square meters. “From the first days of the existence of our enterprise we focused on import substitution.”

OIL POLYMERS

LLC Hilong Petroleum Pipe Service (Orenburg) is a subsidiary of the Hilong Group Holding, which specializes in the production of high-tech gas equipment and the provision of services to oil and gas companies.

Hilong Group was founded in 2002 and is headquartered in Shanghai. The company developed rapidly, and today Hilong Group’s enterprises are located in the USA, Europe, North Africa, the Middle East, and Russia.

The Orenburg subsidiary was born in 2018 and became the third subsidiary created by Hilong Group in Russia. The main activity is the application of a polymer coating on the inner surface of OCTG pipes. Treating pipes with a high-tech coating extends the service life by 20-30 years.

The production capacity for coating application is at least 2.5 million meters per year. The TC series of internal coating





is used for pipe products – this is a unique development of Hilong. Hilong Petroleum Pipe Service (Orenburg) has its own equipment and its own advanced technology for spraying. The company is committed to providing customers with high quality products with the best performance for oil pipe lining.

TERRITORIES WITH PREFERENCES

Currently, work to create a special economic zone of the industrial production type Orenburg SEZ is underway in the region. It has two sites, the first is located in Orenburg (on the territory of 383 hectares), the second in Orsk (on 182 hectares). At the moment, they plan to accommodate 16 residents. It is expected that the total investment will be about 15.5 billion rubles.

“Orenburg SEZ should become the foundation for attracting investments in all sectors of the region’s economy,” said Denis Pasler, Governor of the Orenburg Region. By 2030, residents of the special economic zone will create more than 900 new jobs and pay 3.6 billion rubles in taxes and fees to the budgets of all levels. The regional government will provide investors with the necessary engineering infrastructure, access to utility networks, roads and railways. The total amount of planned investments is 1.7 billion rubles. “Residents will connect to the infrastructure for free, which will allow them to save up to 30% of capital construction costs. Ultimately, this enables enterprises to increase their economic efficiency by 20-30%,” highlights Nikita Khilimonchik, Deputy Minister for Economic Development, Investment, Tourism and External Relations of the Orenburg region.

The site will have zero property, transport and land taxes rates. Import duties and customs VAT will also be reset to zero, and income tax will be only 2%. The creation of the Orenburg SEZ is the result of the

well-coordinated work of the team of the economic unit, the regional government and the Regional Development Corporation. It is planned to launch the SEZ in early 2024.

The city of Yasny became the second single-industry town in the Orenburg region (after Novotroitsk), which was assigned the status of a territory of advanced socio-economic development (PSEDA) in February 2019. Zero taxes on income, property and land, as well as 7.6% insurance contributions to the wage fund, provide significant benefits to resident enterprises. 12 enterprises in different areas of production received resident status. The products of the residents are extremely diverse: a stabilizing road additive, roofing mastic and asbestos cardboard, terrace and

fence boards, design and manufacture of pumping equipment, etc.

Preferences on taxes and insurance premiums make it possible to improve the social status of employees and scale up the business in a shorter period of time.

In the Orenburg region, existing production facilities are actively developing, new ones are being opened. All investors, regardless of the country of origin, the volume of investments and the field of activity, receive full support at all stages of implementation. The region provides opportunities for business development and is open to cooperation!

Prepared by Alexandra Ubozhenko



АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО
БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



RUSSIA

TURKEY

DIALOG

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

agakerimov.rtd@rbgmedia.ru