

38/201 ноябрь 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

ТЕМА НОМЕРА:
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
В РОССИИ



**«ИНТЕРСЭН-ПЛЮС»:
СДЕЛАНО В РОССИИ**



ENGLISH FAMILY PRO

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
С НОСИТЕЛЯМИ ЯЗЫКА



НАРО-ФОМИНСК, УЛ. МАРШАЛА ЖУКОВА, Д. 8

ТЕЛ.: +7 (916) 414 60 91, +7 (925) 336 98 90
ИНСТАГРАМ @ENGLISHFAMILY.PRO
ВЕБ-САЙТ WWW.ENGLISHFAMILY.PRO

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:

Елена Мякотникова, Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева,**

Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский,

Александра Убоженко

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Ольга Иванова,**

Анастасия Куценко, Алёна Ремизова,

Александра Логвинова, Кира Кузмина

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

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

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 38/201 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 Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

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

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 38/201 November 2022.

Дата выпуска: 30.11.2022.

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

2 **НОВОСТИ ЭКСПОРТНОЙ СФЕРЫ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ**

4 **ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ МОСКВЫ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ**

10 **«ИНТЕРСЭН-плюс»: СДЕЛАНО В РОССИИ**

16 **«РУСЬ-ТУРБО»: КАЧЕСТВЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАРОВЫХ И ГАЗОВЫХ ТУРБИН**

20 **ВЛАДИМИР КАПРАНОВ – ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ И АПК**

24 **НАТАЛЬЯ ДЕСЯТОВА: «НАША ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИВАТЬ НАДЁЖНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ»**

28 **«ЭКСПРОФ»: «СВЕТ В ОКОШКЕ»**

32 **ЗАО «ПОБЕДИНСКОЕ»: БОЛЬШЕ ЧЕТВЕРТИ ВЕКА НА ВОЛНЕ УСПЕХА**

34 **«ЛИСТЕРРА» – ЭТО ЛЮБОВЬ! «ЛИСТЕРРА» – ЭТО СЕМЬЯ! «ЛИСТЕРРА» – ЭТО РОДИНА!**

38 **ОЛЬГА МИХАЙЛОВА, «ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА БУЛАЕВИЧ»: «ОТРАСЛЬ НУЖНО ВОССТАНАВЛИВАТЬ С ОСНОВ»**

40 **НПК «СОК-БП»: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ВПЕРЁД!**

44 **МОСГОРЛОМБАРД: СТО ЛЕТ УСПЕХА И ДОВЕРИЯ**

48 **ЖАННА ФЁДОРОВА, «НОВЫЙ ИНТЕРЬЕР»: «СОЗДАНИЕ МЕБЕЛИ – ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ПРОЦЕСС, ПРИНОСЯЩИЙ РАДОСТЬ»**



Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

ЛУЧШИХ ЭКСПОРТЁРОВ СТРАНЫ наградили на форуме «Сделано в России»



Международный экспортный форум «Сделано в России», организованный Российским экспортным центром, открыла торжественная церемония награждения победителей и призёров всероссийского конкурса «Экспортёр года». Церемония состоялась в центральном выставочном зале «Манеж».

В этом году в награждении приняли участие 19 победителей и 42 призёра в 19 номинациях.

Лучшим экспортёром страны вручил награды первый заместитель председателя правительства Андрей Белоусов.

«Конкурс «Экспортёр года» проводится уже не первый год и, казалось бы, должен стать рутинной процедурой. Но этого не происходит: он каждый раз выливается в особое событие. Мы понимаем, что сейчас быть экспортёром – это не просто заниматься этим видом бизнеса, а серьёзный вызов. А для нас это ещё и подтверждение огромного потенциала, которым обладает Россия, прежде всего – потенциала человеческого. Мы видим, какие невероятные возможности открываются в связи с тем, что для нас выставляют всё больше рубежей и барьеров, в ответ на которые появляются новые инициативы, раскатываются новые логистические маршруты, формируются новые расчётные схемы. Правительство помогает экспортёрам на этом пути. Не скажу, что это просто, но мы видим, что проблемы решаются. С каждым годом конкурс «Экспортёр года» становится всё напряжённее, борьба идёт нешуточная, отбор достаточно сложный. Но тем важнее и значимее имена победителей. Поздравляю вас с победой!» – сказал на открытии торжественной церемонии награждения победителей и призёров всероссийского конкурса «Экспортёр года» первый вице-премьер.

Источник: правительство России <http://government.ru/news/46845/>

На международном форуме обсудили ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТЁРОВ И ИМПОРТЁРОВ

Эксперты и партнёры Российского экспортного центра (входит в «ВЭБ.РФ») на конкретных примерах разобрали реальные проблемы экспортёров и импортёров, а затем обсудили пути их решения на международном экспортном форуме «Сделано в России» в формате case study «Цифровизация услуг и использование принципа одного окна для экспортёров на примере сервиса «Профессионалы экспорта», сообщает центр.

«Сегодня российские участники внешнеэкономической деятельности столкнулись с рядом вопросов. В том числе: как переориентироваться на новые рынки сбыта, организовать новые каналы поставок, сертифицировать и доставить продукцию в условиях ограничений? Решать эти вопросы необходимо оперативно, время сейчас – важнейший фактор для развития бизнеса. Найти специалистов в сфере логистики, сертификации, права, таможенного оформления можно на цифровой платформе «Мой экспорт». Там работает B2B-маркетплейс «Профессионалы экспорта», где представлено свыше 300 партнёров РЭЦ – проверенных экспертов в области ВЭД, к которым могут обратиться российские компании для решения возникающих проблем в сфере ВЭД», – рассказала директор по партнёрской инфраструктуре РЭЦ Мария Котовская.

На панельной сессии партнёры и эксперты РЭЦ обсуждали практические кейсы по логистике, сертификации и поиску зарубежного партнёра.

«События 2022 года заставили пересмотреть взгляды на внешнеэкономическую деятельность. В условиях экономических ограничений становится наиболее важным поиск новых рынков сбыта, альтернативных покупателей и поставщиков. Мы фиксируем повышенный интерес российских компаний на турецком и иранском направлениях, поэтому активно привлекаем к работе на платформе профессиональных партнёров по этим странам», – отметил руководитель направления по международному развитию РЭЦ Дмитрий Мосолов.

Так, спикеры поделились опытом, как найти альтернативных поставщиков в Турции и подготовиться к процедуре сертифика-



ции промышленной продукции для турецкого рынка, обсудили особенности ведения бизнеса с иранскими партнёрами.

Помимо турецкого рынка, эксперты обсудили и другие перспективные рынки сбыта: индийский и китайский.

«Профессионалы экспорта» – маркетплейс B2B-услуг, с помощью которого российские компании могут найти квалифицированных специалистов в области ВЭД. Из личного кабинета на платформе «Мой экспорт» компании могут выбрать партнёра, который предоставит им логистические, юридические или маркетинговые услуги, поможет выйти на международный маркетплейс, а также найти иностранного покупателя или поставщика, оказать помощь в сертификации товаров. Сейчас на маркетплейсе доступно более 25 сервисов по девяти направлениям, в том числе с государственной поддержкой, предоставляемой центрами поддержки экспорта.

Цифровая платформа «Мой экспорт» предоставляет онлайн-доступ к государственным и бизнес-сервисам, сопровождающим выход компаний на экспорт. Сервисы платформы обеспечивают решение основных задач на каждом этапе экспортного цикла.

Источник: РИА «Новости» <https://ria.ru/20221021/forum-1825729552.html>

Российская фарминдустрия и медицинская промышленность ДОКАЗАЛИ ГОТОВНОСТЬ К ВЫЗОВАМ ВРЕМЕНИ

Отечественная фармпромышленность и медицинская отрасль доказали свою зрелость и готовность к новым вызовам. Об этом на пленарной сессии форума «Биотехмед» сообщил заместитель председателя правительства, министр промышленности и торговли Денис Мантуров. В мероприятии также приняли участие министр здравоохранения Михаил Мурашко, губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, представители ФМБА России, Госкорпорации «Ростех», «ВЭБ.РФ», фонда «Талант и успех».

В своём выступлении Денис Мантуров рассказал о последних тенденциях в развитии отечественной фарминдустрии. Он отметил, что, несмотря на введение ряда косвенных ограничений на фармацевтическую и медицинскую отрасли, удалось качественно и, что важно, оперативно ответить на все вызовы.

«Фармпродукция сегодня не запрещена к поставке на наш рынок. Меня коллеги спрашивают, нужно ли включить эту продукцию в параллельный импорт? Это, конечно, прерогатива Михаила Альбертовича [Мурашко], но наша общая позиция такова: сегодня в этом необходимости нет», – заявил Денис Мантуров.

Вице-премьер – глава Минпромторга России также отметил, что с марта иностранные компании уменьшили количество клинических испытаний, зато российские производители, напротив, их увеличили. При этом с января доля российских производителей от всего объёма выданных регистрационных удостоверений составила 80%. Кроме того, за семь месяцев российские фармпроизводители зарегистрировали свыше 740 препаратов в разных формах.

По его словам, отрасль быстро наладила новые кооперационные связи внутри страны и расширила взаимодействие с партнёрами из дружественных стран, что позволяет в текущей ситуации сохранять устойчивость.

Важной темой, которую также затронул Денис Мантуров, стали меры поддержки фармпроизводителей, в частности новый механизм «продукты на полку», который представляет собой субсидию на разработку и регистрацию патентованных препаратов: «Это разработка лекарственных средств, находящихся под патентной защитой. Такая разработка и регистрация осуществляются на тот случай, если вдруг наши западные коллеги примут кардинальное решение: тогда российский производитель просто запускает производство уже готового лекарства».

Говоря о стратегических приоритетах в развитии фармацевтической и медицинской промышленности, Денис Мантуров подчеркнул, что основным приоритетом, как и в пандемию, остаётся бесперебойное обеспечение лекарствами и медизделиями. Он рассказал о разработке стандартных образцов, которые позволят обеспечить контроль качества препарата на всех этапах производства.

«Сначала планировали к 2030 году сделать минимум 50 таких образцов. Сейчас мы поставили амбициозную задачу – полностью закрыть к 2024 году все наименования из перечня ЖНВЛП», – сказал Денис Мантуров.

Ещё одним важным межотраслевым направлением является мало- и среднетоннажная химия. По мнению специалистов, для отрасли она должна обеспечить сырьевую базу в части интермедиатов, химических реактивов и прочих веществ, необходимых для создания производств полного цикла.

Отдельно участники обсудили перспективы развития фармотрасли. «Необходима эффективная реализация программы независимости фарминдустрии, так же как в первой программе «Фарма-2020». Нужно развивать биотехнологии. Если мы говорим про фармсубстанции, то мы должны продолжать развивать собственные компетенции в этой области», – заключил Денис Мантуров.

Министр здравоохранения РФ Михаил Мурашко в своём выступлении на пленарной сессии отметил, что немаловажным фактором, позволяющим увеличить доступность и качество лекарственных препаратов, обеспечить их быстрый выпуск и конкурентные преимущества, является изменение регуляторики.

«Начала меняться регуляторика, причём не просто в сторону того, чтобы упростить и сделать короткий путь – fast track – выхода препарата на рынок. Регуляторика меняется с сохранением всех правил безопасности. Безусловно, когда готовится выход на рынок нового продукта, по нему остаётся период активного наблюдения, поэтому задействованы фармацевтические компании, врачи. Здесь нужно формировать новую культуру, и, если мы хотим быстро выпускать новую продукцию, новая культура по оценке эффективности и безопасности должна формироваться у разработчиков, фармацевтических компаний и медицинского сообщества», – сказал Михаил Мурашко.

Министр здравоохранения РФ также подчеркнул, что все лекарственные препараты, которые в настоящий момент находятся в гражданском обороте, прошли строгие процедуры оценки безопасности и эффективности.

«Мы создали фактически систему, которая в автоматическом режиме сегодня видит, что выпущено на рынок, какая скорость потребления, какие запасы есть. Это система маркировки. И она стала драйвером в том числе и для принятия решений о разработке тех или иных лекарственных препаратов», – подчеркнул Михаил Мурашко.

Основной задачей использования системы маркировки лекарственных препаратов на старте было создание системы защиты от контрафактной и фальсифицированной продукции, при этом на данном этапе работы система используется и для оценки качества терапии.

В свою очередь, губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев отметил отсутствие дефицита медпрепаратов и медицинского оборудования. Он также подчеркнул, что в условиях новых вызовов предприятиям отрасли в целом необходимо максимально мобилизоваться и занимать те ниши, которые оставили иностранные компании.





ЦМТ МОСКВЫ:

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Центр международной торговли Москвы (ЦМТ Москвы) – один из крупнейших многопрофильных бизнес-комплексов России с максимально насыщенной инфраструктурой для работы и отдыха. Этот многофункциональный кластер объединяет на одной территории сразу несколько бизнес-активов: конгресс-центр, гостиницу Plaza Garden Moscow WTC 5*, апартаменты «Международная» 4*, ресторанный комплекс, четыре здания офисов и апартаментов, фитнес-клубы. Комплекс является своеобразным связующим звеном между центром города, Домом Правительства и деловым кварталом Москва-Сити. Мы побеседовали с заместителем генерального директора ЦМТ Москвы по финансам и коммерции Вадимом Субботиным и узнали, как ЦМТ адаптируется к изменениям, какие задачи ставит перед собой и каким видит дальнейшее развитие в эпоху перемен.



– Как повлиял на деятельность ЦМТ Москвы уход многих зарубежных компаний и брендов? Что уже пришлось изменить в своей работе? Насколько это был серьёзный вызов?

– Конечно, приостановка деятельности или уход зарубежных брендов с российского рынка оказывает влияние на многие сферы бизнеса в России. Безусловно, и Центр международной торговли это затрагивает, но, можно сказать, опосредованно. С одной стороны, приходится «импортозамещать» некоторые IT-решения и программы из-за политики их иностранных собственников, находить новых поставщиков оборудования, например. С другой стороны, у ЦМТ собственные технические службы, операционные внутренние процессы и системные решения, обеспечивающие полный цикл

бесперебойной круглосуточной работы комплекса. Не зря же ЦМТ Москвы называют «город в городе».

Особенно показательным примером в этом случае стали наши гостиницы. Как вы знаете, в мае этого года британская фирма IHG заявила о приостановке своей деятельности в России и фактическом уходе с российского рынка. Гостиницы, работавшие под брендами, которыми владеет эта компания, столкнулись с необходимостью смены названий. Центр международной торговли владеет и управляет гостиницами, работавшими по франшизе IHG под брендами Crowne Plaza и Holiday Inn Express. В связи с уходом IHG, по решению совета директоров ПАО «ЦМТ» самый большой пятизвёздочный бизнес-отель столицы Crowne Plaza Moscow WTC был переимено-

ван в Plaza Garden Moscow WTC, а гостиница Holiday Inn Express Moscow – Khovrino получила яркое и современное название Satelinn Moscow Khovrino. В операционной деятельности практически ничего не изменилось. А для гостей отелей этот ребрендинг стал лишь дополнительным плюсом, позволив добавить новые возможности, не снижая при этом привычного международного уровня сервиса и традиционного российского гостеприимства.

– Почему были выбраны именно такие названия гостиниц? Говорит ли это о смене вектора развития бренда?

– Мы очень внимательно подходили к выбору новых названий наших отелей, хотели, чтобы они не только были благозвучными, но и подчёркивали характер и особенности каждой из гостиниц. Мы основывались на нескольких факторах: это локация, векторы дальнейшего развития, наш опыт работы с международными гостиничными брендами и, конечно, основные современные тренды.

Название нашего флагманского отеля Plaza Garden Moscow WTC, продолжая традицию дорогих международных отелей с названием Plaza, прежде всего, подчёркивает наше ответственное отношение к вопросам экологии, соответствие «зелёной повестке и близость к природе. Гостиница входит в состав комплекса ЦМТ Москвы, зелёная территория которого плавно переходит в парк «Красная Пресня» и недавно благоустроенную набережную Москвы-реки. В самом ЦМТ есть внутренний сад, стены с живыми растениями. Чтобы дополнительно подчеркнуть «зелёную» направленность, сейчас идёт активная проработка вариантов дизайн-проектов по реновации «Атриума отеля», чтобы добавить в зону лобби больше зелени и цветов.

В названии Satelinn Moscow Khovrino – сочетание английского Satellite (спутник) и слова Inn, обозначающего небольшую гостиницу. Поскольку историческое название здания гостиницы было «Союз» в честь советского космического спутника, проводит-

ся идея преемственности. Благодаря своему удобному расположению на севере Москвы, в непосредственной близости от аэропорта Шереметьево, выставочного комплекса «Крокус-Сити», в природоохранной лесопарковой зоне, гостиница действительно является настоящим спутником бизнес-путешественника. Также Satelinn созвучно английскому глаголу settle in (заселяйся, располагайся), то есть мы приглашаем гостей к нам и говорим им: «Располагайтесь и почувствуйте себя как дома».

Ещё раз подчеркну, что переход на самостоятельное развитие гостиниц, не ограниченное жёсткими стандартами франшизодателя, подчас тормозившими предоставление дополнительных услуг, открыл для нас дополнительные возможности в повышении уровня услуг для наших гостей при сохранении всех стандартов безопасности и высокого качества сервиса. Это позволяет нам быть более гибкими, в том числе при формировании ценовых тарифов, и быстрее внедрять новые предложения.

– Очевидно, что в сложившейся ситуации пришлось корректировать и планы бренда. Каким образом изменится вектор деятельности ЦМТ в новых экономических и геополитических условиях?

– В целом векторы деятельности ЦМТ начали меняться ещё с 2020 года, когда мы все столкнулись с ограничениями, связанными с коронавирусом. Произошла переориентация на внутренний туризм, на локального гостя. Количество мероприятий с очным участием иностранных экспертов сократилось. Все наши бизнесы быстро адаптировались к новым условиям, стали предлагать разнообразные дополнительные услуги и возможности для индивидуальных гостей, а также осваивать новые для себя направления, расширять портфель клиентов.

Сейчас новый для всех нас вызов – различные санкции и ограничения со стороны Запада, которые оказывают влияние на экономическую и рыночную ситуацию в стране, затрагивающую все направления нашего бизнеса.

ЦМТ оперативно реагирует на все изменения и адаптируется под современные условия ведения бизнеса. В целом по всем



нашим направлениям деятельности с 2020 года идёт постепенное восстановление бизнеса к уровню 2019 года. Сейчас мы достигли 94-95% от этого уровня. И мы делаем всё для сохранения положительного вектора развития. Так, например, Конгресс-центр ЦМТ переориентировался на внутренний спрос и, кроме традиционно больших форумов и конгрессов, активно расширяет портфель клиентов, которые проводят различные тренинги по предпринимательству и личностному росту, а также мероприятия «метапознательных» направленностей (философии, самопознания, астрологии), что позволило выйти на более широкую аудиторию. Но деловые мероприятия с международным участием также сохраняются.

Хочу напомнить, что ЦМТ Москвы является членом Ассоциации центров международной торговли, в которую входит порядка 320 разных по формату ЦМТ в 92 странах мира. Кстати, крупнейшие из них – многофункциональные комплексы, в число которых входит и ЦМТ Москвы. Бизнес-модель подобных комплексов включает в себя как коммерческую недвижимость, так и сертифицированные АЦМТ-услуги. Несмотря на сложившуюся ситуацию в мире, могу сказать, что мы продолжаем регулярно взаимодействовать с коллегами по различным бизнес-вопросам, обмениваемся опытом в ходе разнообразных онлайн-встреч, конференций, мастер-классов и тренингов. Геополитическая ситуация в мире не повлияла на наши деловые взаимоотношения, в том числе направленные на помощь бизнесам для установления необходимых контактов

на новых для них направлениях, для выхода на новые рынки. Например, Юго-Восточной Азии и стран Африки.

– Столкнулись ли вы с падением спроса на некоторые услуги ЦМТ, в частности в гостиничном бизнесе?

– Что касается гостиничного бизнеса, в связи с уходом IHG и Booking.com, возник риск потери части аудитории, которая привыкла к бронированию номеров через сайт и приложение IHG, через законтрактованный бренд, разветвлённую и высокотехнологичную сеть агентств, а также через привычный сервис Booking.com. В результате внедрённых маркетинговых и технологических решений удалось минимизировать влияние этих рисков. Гости быстро перешли на формат бронирования через сайты гостиниц и нашли его очень удобным. К примеру, загрузка Plaza Garden Moscow WTC в летние месяцы не только не уменьшилась, но даже показала положительную динамику. Так, в июле 2022 года она была на 35% выше соответствующих показателей 2021 года. Конечно, произошла локализация бизнеса: более 90% гостей наших гостиниц – из России. Однако, в силу территориального перераспределения «потоков», стало больше запросов из Азии, Турции, Китая, Ближнего Востока, стран СНГ. Сохраняется и интерес к нашей площадке со стороны как индивидуальных клиентов, так и бизнес-сообщества: корпоративных IT- и фармацевтических компаний, банковских структур, организаторов значимых мероприятий города. В целом мы наблюдаем позитивную тенденцию на постепенное восстановление спроса. Также растёт доля бронирований от стойки. В течение дня доля таких гостей может составлять до 10% от номерного фонда гостиницы, что является хорошим показателем, учитывая размер нашего номерного фонда в 727 номеров. Кстати, переход на прямое бронирование с минимизацией комиссий позволяет предоставлять привлекательные условия для клиентов, одновременно повышая доходность на номер.

Хочу также подчеркнуть, что качество оказываемых услуг не только не понизилось, мы его усилили, укрепили и держим высокую планку, несмотря ни на какие внешние факторы. Мы уделяем особое





– Какие преимущества даёт гостям принадлежность гостиниц к многофункциональному комплексу? Как гостиницы взаимодействуют с другими бизнес-направлениями ЦМТ?

– Комплексность услуг, возможности инфраструктуры ЦМТ всегда были и являются нашей визитной карточкой и нашим преимуществом. Все бизнес-подразделения активно взаимодействуют друг с другом. В силу удалённого месторасположения Satelinn Moscow Khovrino, среди отелей преимущества, конечно, у апарт-отеля «Международная» и гостиницы Plaza Garden Moscow WTC. Дополнительными бонусами для них являются широкий выбор ресторанов ЦМТ Москвы с самой разнообразной кухней, просторная бесплатная парковка для проживающих и, безусловно, Конгресс-центр ЦМТ – одна из крупнейших современных, профессионально оборудованных площадок для проведения деловых встреч в России, состоящая из более чем 30 конференц-залов вместимостью до 1500 человек, готовых принять мероприятия различного формата и масштаба, включая онлайн- и гибридные события международного уровня. Помимо этого, к услугам гостей более 500 разнообразных услуг, которые можно получить, не выходя на улицу.

– Какие цели в новых условиях – краткосрочные и долгосрочные – ставит перед собой ЦМТ?

– На данный момент мы, конечно, больше работаем с квартальными и годовыми горизонтами планирования. Но мы с оптимизмом смотрим в будущее и, например, продолжаем работу над проектом развития комплекса (ЦМТ-3). И, безусловно, мы будем делать всё от нас зависящее, чтобы обеспечить нашим клиентам, партнёрам и посетителям наивысший уровень сервиса и качества услуг, комфорт, к которому они привыкли. Мы будем создавать уютную атмосферу для гостей отелей, чтобы они чувствовали себя как дома и хотели вновь вернуться к нам – туда, где так спокойно и безопасно.

внимание и обучению команды. Сотрудники регулярно проходят различные курсы повышения квалификации на зарекомендовавших себя платформах, разнообразные тренинги с персоналом, а также осваивают бесплатные онлайн-курсы на нашем внутреннем портале самостоятельно. Мы полностью сохранили менеджмент и команду отелей, ни один сотрудник не был уволен и не уволился в переходный период по причине ребрендинга.

По остальным направлениям бизнеса, как я уже говорил ранее, в целом всё стабильно. Команда ЦМТ сейчас ведёт активную работу по переходу на собственную программу лояльности. Конечно, в связи с современной ситуацией, нам пришлось столкнуться с определёнными сложностями, процесс поиска оптимального решения по предложению и техническому сопровождению потребовал больше времени. Но мы понимаем, что для гостей важно продолжать получать привычные бонусы и привилегии, в том числе которые предлагал гостям гостиниц ING. Поэтому при разработке собственной программы лояльности мы постарались учесть предыдущий опыт наших клиентов и уже сейчас представили своё решение, получившее название «ЦМТ-Бонус». Как следует из названия, у наших клиентов теперь появилась возможность пользоваться привилегиями, предоставляемыми не только гостиницей, но и другими бизнесами, в частности ресторанами.

Немного ранее мы запустили собственное мобильное приложение «ЦМТ Москва», которое доступно для скачивания в App Store, RuStore и NashStore. С его помощью можно легко найти интересующую услугу, оставить заявку на бронирование ресторана, конференц-зала или переговорной, снять номер в одном из трёх отелей ЦМТ, получив дополнительные преференции.

Недавно в гостинице Plaza Garden Moscow WTC для продажи дополнительных услуг отеля и коммуникации с гостями был также внедрён сервис Hotbot, который интегрирован со всеми источниками трафика в отеле. Сервис автоматически перенаправляет пользователя на онлайн-витрину для последующего заказа и оплаты услуг.

С помощью умного ассистента сервис автоматически предоставит ответы на вопросы гостей или подключит к разговору сотрудника отеля – при необходимости. И даже после непродолжительного использования сервиса уже можно говорить о том, что он обеспечивает большое количество заказов, удобен в использовании как для гостей, так и для сотрудников.

– С какими новыми сервисами бронирования теперь сотрудничают гостиницы, на каких условиях?

– В связи с изменениями, произошедшими на рынке с начала года, и с уходом международных гостиничных операторов в июле 2022-го, мы были вынуждены искать новые каналы продаж. Наши гостиницы активно сотрудничают с такими локальными системами бронирования, как «Островок», «Яндекс.Тревел», «РЖД Тревел» и другие. Условия сотрудничества остались примерно такими же, что были с представителями глобальной индустрии, и в целом соответствуют нашим ожиданиям. А по сравнению с Booking.com они существенно мягче.

Сейчас, кстати, наблюдается тенденция принятия клиентом спонтанного решения о поездках, без предварительного бронирования, так как сложно планировать что-то на более длительный срок.





WORLD TRADE CENTER MOSCOW:

NEW HORIZONS

World Trade Center Moscow (WTC Moscow) is one of the largest multi-purpose business complexes in Russia with the most favorable infrastructure for work and recreation. This multifunctional cluster combines on one territory several business assets: a convention center, the Plaza Garden Moscow WTC 5* hotel, the apart-hotel International 4*, a restaurant complex, four office and apartment buildings, and fitness clubs. The complex is a kind of connecting bridge between the center of the city, Government House, and the Moscow City business district. We talked to Vadim Subbotin, WTC Deputy of General Director for Finance and Commerce, and found out how WTC adapts to changes and what tasks it sets for itself, how it sees further development in an era of change.

– How has the departure of many foreign companies and brands affected WTC Moscow? What have you already had to change in your work? How serious a challenge has it been?

– Of course, the suspension of activity or the departure of foreign brands from the Russian market has its effect on many areas of business in Russia. Of course, the World Trade Center is affected by this as well, but, one could say, indirectly. On the one hand, we have to “import-substitute” some IT solutions and programs due to the policy of their foreign owners and find new equipment suppliers, for example, on the other hand WTC has its own technical services, operational internal processes and system solutions that ensure a full cycle of uninterrupted 24/7 operation of the complex. It’s not for nothing that WTC in Moscow is called a “city in a city”.

Our hotels are a particularly good example of this. As you know, in May this year British company IHG announced the suspension of its activities in Russia and the actual withdrawal

from the Russian market. The hotels that operated under the brands owned by this company faced the need to change their names. World Trade Center owns and operates hotels, which worked under the franchise IHG under the brands Crowne Plaza and Holiday Inn Express. In connection with the departure of IHG, by decision of the Board of Directors of JSC WTC the largest five-star business hotel of the capital “Crowne Plaza Moscow WTC” was renamed in “Plaza Garden Moscow WTC”, and the hotel “Holiday Inn Express Moscow – Khovrino” received a bright and modern name “Satellinn Moscow Khovrino”. Practically nothing has changed in operations. And this rebranding was only an additional plus for hotel guests, allowing them to add new features, without reducing the usual international level of service and traditional Russian hospitality.

– Why were such names of the hotels chosen? Does this mean the change of vector of the brand development?

– We were very careful when choosing new names for our hotels, we wanted them to be not only euphonious, but also underline the nature and features of each hotel. We were based on several factors: location, vectors of further development, our experience in working with international hotel brands and, of course, the main modern trends.

The name of our flagship hotel Plaza Garden Moscow WTC, continuing the tradition of expensive international hotels with the name Plaza, above all underlines our responsible attitude to environmental issues, compliance with the green agenda and proximity to nature. The hotel is part of the WTC complex, the green territory of which flows into the Krasnaya Presnya park and the recently landscaped embankment of the Moscow River. The WTC has an internal garden and walls with natural plants. To further emphasize the “green” orientation, there is an active study of design options to renovate the hotel atrium, to add more greenery and flowers in the lobby area.



say that we continue to regularly interact with colleagues on various business issues, exchange experiences through a variety of online meetings, conferences, master classes and training. The geopolitical situation in the world hasn't affected our business relationships, including those aimed at helping businesses to establish the necessary contacts in new directions for them to enter new markets. For example, Southeast Asia and African countries.

- Have you experienced a decrease in demand for some WTC services, particularly in the hotel industry?

- As for the hotel business, with the departure of IHG and Booking.com, there was a risk of losing part of the audience that was used to booking rooms through the IHG website and app, through the brand's contracted extensive and high-tech agency network, and through the familiar Booking.com service. As a result of the implemented marketing and technological solutions, it was possible to minimize the impact of these risks. Guests quickly switched to a booking format through hotel websites and found it very convenient. For example, Plaza Garden Moscow WTC occupancy during the summer months not only did not decrease, but even showed a positive trend. So in July 2022, it was 35% higher than in 2021. Of course there was a localization of business – more than 90% of guests of our hotels are from Russia. However, due to territorial redistribution of “flows” there are more requests from Asia, Turkey, China, Middle East, and CIS countries. The interest to our area from both individual clients and the business community – corporate IT and pharmaceutical companies, banking structures and organizers of important city events – is also preserved. On the whole, we are witnessing a positive tendency towards a gradual recovery of demand. The share of reservations from the counter is also growing. During the day the proportion of these guests

The name Satelinn Moscow Khovrino is a combination of the English “Satellite” and the word “Inn”, which means a small hotel. Since the historical name of the hotel building was “Soyuz” in honor of the Soviet space satellite, the idea of continuity is carried out. Due to the convenient location in the north of Moscow in close proximity to Sheremetyevo Airport, Crocus City exhibition center and in a natural forest park zone, the hotel is a true companion of a business traveler. Also Satelinn is similar to the English verb “settle in”, i.e. we invite guests to our place and tell them: “Settle in and feel at home”.

I would like to emphasize once again that the transition to an independent development of hotels, not limited by rigid standards of the franchisor, which sometimes hindered the provision of additional services, opened up additional opportunities for us to improve the level of services for our guests, while maintaining all safety standards and high quality of service. This allows us to be more flexible, including in pricing, and to introduce new offers more quickly.

- Obviously, in this situation you had to adjust your brand plans as well. How will the vector of WTC's activities change in the new economic and geopolitical conditions?

- In general, the vectors of WTC activities began to change back in 2020, when we were all faced with the restrictions associated with the Coronavirus. There was a reorientation towards domestic tourism, the local tourist. The number of face-to-face events with foreign experts has decreased. All our businesses quickly adapted to the new conditions, began offering a variety of additional services and opportunities for individual guests, as well as mastering new destinations and expanding our client portfolio.

Now a new challenge for all of us is the various sanctions and restrictions from the West, which affect the economic and market situation in the country, affecting all areas of our business.

WTC promptly responds to all changes and adapts to the current business environment.

Overall, there has been a gradual recovery of business in all of our lines of business since 2020 to the level of 2019. Now we have reached 94-95% of that level. And we are doing everything to maintain this positive vector of development. For example, the WTC Congress Center has refocused on domestic demand and, in addition to traditionally large forums and conventions, is actively expanding its portfolio of clients that conduct various training sessions on entrepreneurship and personal growth, as well as events of “metacognitive” orientation (astrology, philosophy, self-discovery), which allowed to reach a wider audience. But business events with international participation also remain.

I want to remind you that WTC Moscow is a member of the Association of International Trade Centers, which includes about 320 different in format WTC located in 92 countries. By the way, the largest of them are multifunctional complexes, which includes the WTC Moscow. The business model of such complexes includes both commercial real estate and WTC certified services. Despite the current situation in the world I can



can be up to 10% of the hotel room capacity, which is a good indicator, given the size of our room stock of 727 rooms. By the way, switching to direct reservations with minimized commissions allows us to provide attractive conditions for clients, while increasing the profitability per room.

I would also like to emphasize that the quality of our services has not decreased, but we have improved and strengthened them and hold the bar high, regardless of any external factors. We pay special attention to training of our team. Employees regularly take various advanced training courses on proven platforms, various trainings with the staff, as well as mastering free online courses on our internal portal by themselves. We have fully preserved the management and team of hotels, not a single employee was fired or quit during the transition period due to rebranding.

For the rest of the business, as I said earlier, everything is generally stable. The WTC team is now actively working on the transition to its own loyalty program. Of course, due to the current situation we have had to face some difficulties and the process of finding the best solution for the offer and the technical solution required more time. But we understand that it is important for guests to continue to receive the usual bonuses and privileges, including those offered to guests of IHG hotels. So while we are testing and preparing to launch our loyalty program, we are trying to maximize the privileges that our guests are used to.

A little earlier, we launched our own mobile application WTC Moscow, which is available for downloading in AppStore, RuStore and NashStore. With this application you can easily find a service you are interested in, make a reservation for a restaurant, conference room or meeting room, rent a room in one of three hotels of the WTC, and get additional preferences.

The Plaza Garden Moscow WTC hotel has also recently introduced the Hotbot service, which is integrated with all traffic sources in the hotel, to sell additional hotel services and communicate with guests. The service automatically redirects the user to the online storefront for further ordering and paying for services.

With the help of a smart assistant, the service will automatically provide answers to guests' questions or connect with a hotel employee, if necessary. And even after a short time of using the service, we can already say that it provides a large number of orders, easy to use for both the guest and the staff.

- Which new reservation services do hotels now cooperate with and on what terms?

- Due to the changes in the market since the beginning of the year and the departure of international hotel operators in July 2022, we were forced to look for new sales channels. Our hotels actively cooperate with local booking systems such as Ostrovok, Yandex



Travel, Russian Railways Travel and others. Cooperation terms and conditions are about the same as they were with global industry representatives and are generally in line with our expectations, and as compared to Booking.com they are more flexible.

Now, by the way, there is a tendency for customers to make a spontaneous decision to travel, without pre-booking, as it is difficult to plan something for a longer period of time.

- What are the benefits for guests of belonging to a multifunctional complex? How do hotels interact with other business areas of WTC?

- The comprehensive services and infrastructure capabilities of WTC have always been and continue to be our hallmark and our advantage. All of our business units actively interact with each other. Due to the remote location of Satelinn Moscow Khovrino, among the hotels the advantage is certainly with the International Apart-Hotel and Plaza Garden Moscow WTC. Additional bonuses for them is a wide choice of restaurants of the WTC Moscow with a variety of cuisine, spacious free

parking for residents and, of course, the WTC Congress Center – one of the largest modern, professionally equipped areas for business meetings in Russia, consisting of more than 30 conference rooms with a capacity of up to 1500 people, ready to host events of various formats and sizes, including online and hybrid events of international level. In addition, we provide guests with more than 500 different services that can be accessed from the comfort of your own apartment.

- What are the short-term and long-term goals of the WTC in this new environment?

- At the moment, of course, we are working more with quarterly and annual planning horizons. But we are optimistic about the future and, for example, we continue to work on the project to develop the complex (WTC-3). And, of course, we will do our best to provide our clients, partners and visitors with the highest level of service and quality, the comfort to which they are accustomed. We will create a cozy atmosphere for hotel guests so that they feel at home and want to come back to us, where it is so calm and safe.





«ИНТЕРСЭН-плюс»:

СДЕЛАНО В РОССИИ

Наша постоянная забота – это неспецифическая профилактика инфекционных заболеваний. Если большинство вспоминает о профилактике инфекций только с наступлением холодного сезона, то в лечебных учреждениях, заведениях общественного питания, образовательных учреждениях профилактические мероприятия проводятся регулярно. А для того чтобы принятые меры были успешными, требуются качественные дезинфицирующие средства, которые быстро и эффективно действуют в отношении патогенных микробов, но безопасны для человека. Разработкой, производством и поставкой такой продукции с 1997 года занимается «ИНТЕРСЭН-плюс».

Научно-производственная компания «ИНТЕРСЭН-плюс» на сегодняшний день – одно из самых современных и технически оснащённых производств в своей сфере. В 2022 году мы отмечаем своё 25-летие. Немного цифр: производство оснащено семью конвейерными системами, объём выпускаемой продукции составляет до 220 т в месяц, площадь производственных помещений – 1,7 тыс. м², складские помещения занимают 2,5 тыс. м².

Компания успешно развивает несколько производственных направлений. Основным являются разработка и производство комплекса современных дезинфицирующих средств. Активно развивается бренд iPack, объединяющий упаковочные материалы для стерилизации и химические индикаторы контроля стерилизации, а также биологические индикаторы.

Более пяти лет компания предлагает качественные, безопасные и экологичные решения в области бытовой химии для розничного рынка под брендом SPELL. В 2022 году линейку дополнили 11 новых продуктов.

Наше преимущество перед конкурентами – собственная микробиологическая лаборатория. В ней средства проходят тести-

рование на эффективность в отношении различных возбудителей инфекционных заболеваний. Основываясь на результатах испытаний, наши специалисты дорабатывают составы, формулируют оптимальные режимы экспозиции для инструкций. Мы всегда стремимся к балансу при создании новых рецептур по типу «смертельно опасно для патогенных микроорганизмов – максимально безвредно для человека».

Одна из болезненных проблем для лечебных организаций во всём мире – внутрибольничные инфекции. К примеру, установлено: инфекции, связанные с оказанием медицинской помощи, поражают 5-10% пациентов, находящихся в стационарах, и занимают десятое место в ряду причин смертности населения. В России, по данным официальной статистики, ежегодно регистрируется примерно 30 тыс. случаев инфекций, связанных с оказанием медицинской помощи, однако эксперты считают, что их истинное число составляет не менее 2-2,5 млн человек. У нас есть несколько кейсов, когда в компанию обращались из лечебных организаций с проблемой высокорезистентных штаммов внутрибольничных

инфекций после многочисленных и безуспешных попыток справиться с ними, и мы смогли им помочь. Мы гордимся такими результатами.

В этом году мы разработали новый комплекс средств для дезинфекции и очистки аспирационных стоматологических систем и лор-комбайнов. Также новые средства дополнили систему комплексной обработки эндоскопов. Опыт применения в лучших медицинских учреждениях России доказал их безопасность и эффективность. В 2021 году линейка средств для обработки эндоскопов прошла апробацию на оборудовании Karl Storz в Испытательном лабораторном центре ГЦГиЭ ФМБА и получила положительную оценку. Исследования подтверждают совместимость средств с материалами эндоскопов Karl Storz.

Наши средства не уступают по потребительским свойствам зарубежным аналогам, но являются гораздо более экономичными. Это перспективное решение по импортозамещению сильно выросших в цене или ушедших с рынка продуктов.

Также сейчас компания находится в процессе получения европейского сертификата соответствия. Несколько средств





уже протестировали в немецких лабораториях по EN-стандартам. Как и ожидалось, наши продукты доказали свою эффективность по заявленным режимам дезинфекции и стерилизации.

На данный момент продукция компании представлена во всех регионах России и за рубежом.

Компания «ИНТЕРСЭН-плюс» начала экспортировать продукцию в 2014 году. С тех пор нам удалось увеличить географию непрерывных поставок до 15 стран: это Армения, Беларусь, Казахстан, Грузия, Молдова, Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан, а также Вьетнам, Филиппины, Китай, Индонезия, Турция, ОАЭ, Сенегал.

Сейчас мы активно ведём переговоры и проводим регистрацию продукции «ИНТЕРСЭН-плюс» для партнёров в Бахрейне, Саудовской Аравии, Омане, Пакистане, Нигерии.

Компания непрерывно занимается поиском новых партнёров в разных странах и расширением номенклатурного списка продукции в текущих странах экспорта. Для успешного поиска новых международных партнёров существует множество инструментов. Один из главных инструментов, которым мы активно и успешно пользуемся, – участие в профильных выставках. Ежегодно мы представляем нашу продукцию на крупнейших медицинских

выставках. На Ближнем Востоке – Arab Health, в Европе – MEDICA, в Латинской Америке – Hospitalar, а также на одной из самых масштабных медицинских выставок во Вьетнаме – Pharmed 2022.

Рынок дезинфицирующих средств Индии является одним из самых интересных и перспективных рынков для нашей компании. Мы открыты для любых диалогов с заинтересованными компаниями и считаем, что есть значительный потенциал для развития российско-индийского сотрудничества в различных секторах, в том числе в сфере дезинфицирующих средств. В существующих реалиях качественные и конкурентоспособные дезсредства играют важнейшую роль в медицинской, социально-культурной, промышленной и других областях.

По итогам года компания была признана экспортным лидером по версии премии «Russian Business Guide. Экспортёр года – 2021». В рамках всероссийского конкурса «Люди года» общероссийской общественной организации «Деловая Россия» компания стала победителем в номинации «Экспортёр года».

Компания «ИНТЕРСЭН-плюс» ежегодно демонстрирует поступательный рост в части экономических показателей и стабильно высокий уровень качества выпускаемой продукции. Для нас важно сохранять стабильность и надёжность в любой ситуации, выполнять свои обязательства перед партнёрами, расти и двигаться дальше.



D. A. KURSHIN,
CEO of INTERSAN-plus:

“Lethal for pathogens – HARMLESS FOR HUMANS”

Research-and-production company INTERSAN-plus is today one of the most modern and technically equipped manufactures in its sphere. In 2022 we celebrate our 25th anniversary. Here are some figures: the production plant is equipped with 7 conveyor systems, the volume of the output product is up to 220 tons per month, the production area is 1.7 thousands m², the storage area occupies 2.5 thousands m².

The company successfully develops several production areas. The main one is the development and production of a complex of modern disinfectants. The iPack brand, which covers sterilization packaging materials and chemical sterilization control indicators, as well as biological indicators, shows active development.

For more than 5 years, the company offers high-quality, safe, environmentally friendly solutions in the field of household chemicals for the retail market under the SPELL brand. In 2022, the range was supplemented with 11 new products.

One of our advantages over our competitors is our own microbiological laboratory. Here our products are tested for efficacy against various infectious agents. Based on the test results, our specialists refine formulations and develop optimal exposure modes for instructions. We always strive for a balance when creating new formulations according to the “lethal for pathogens – harmless to humans” principle.

One of the most painful problems for healthcare organizations worldwide is hospital-acquired infections. For example, it has been established that healthcare-associated infections affect 5-10% of patients in hospitals and are the tenth leading cause of death in the population. In Russia, according to official statistics, approximately 30,000



Non-specific prevention of infectious diseases is our constant concern. While most people only think about prevention of infections during the cold season, healthcare institutions, catering establishments and educational institutions carry out preventative measures on a regular basis. For these measures to be successful, they require quality disinfectants that are fast and effective against pathogenic germs, but safe for humans. INTERSAN-plus has been developing, producing and supplying such products since 1997.



cases of healthcare-associated infections are registered annually, but experts believe that the true number is at least 2-2.5 million cases. We have several examples of the company being approached by healthcare organizations with the problem of highly resistant strains of intra-hospital infections, after numerous and unsuccessful attempts to deal with them, and we have managed to help them. We are proud of these results.

This year, we have developed a new range of products for disinfecting and cleaning aspiration dental systems and ENT devices. The new products have also complemented the comprehensive endoscope treatment system. Their safety and efficacy have been proven by experience of use in the best medical institutions in Russia.

In 2021, the endoscope product range has been tested on Karl Storz equipment at the Test Laboratory Centre of the Federal Medical and Biological Agency's Head Centre for Hygiene and Epidemiology and has been positively evaluated. Studies confirm the compatibility of the products with Karl Storz endoscope materials.

Our products are not inferior in their consumer properties to foreign analogues, but are much more cost-effective. This is a promising solution to the import substitution of products that have significantly increased in price or have disappeared from the market.

The company is also in the process of obtaining a European certificate of conformity. Several products have already been tested in German laboratories to EN standards. As expected, our products have proven





their effectiveness with regard to the stated disinfection and sterilization regimes.

At the moment, the products of the company are available in all regions of Russia and abroad.

INTERSAN-plus started exporting products in 2014 and since then we have managed to increase the geography of continuous supplies to 15 countries: Armenia, Belarus, Kazakhstan, Georgia, Moldova, Tajikistan, Uzbekistan, Kyrgyzstan as well as Vietnam, the Philippines, China, Indonesia, Turkey, UAE, Senegal.

We currently actively negotiate and register INTERSAN-plus products for partners in Bahrain, Saudi Arabia, Oman, Pakistan and Nigeria.

The company constantly looks for new partners in different countries and expands

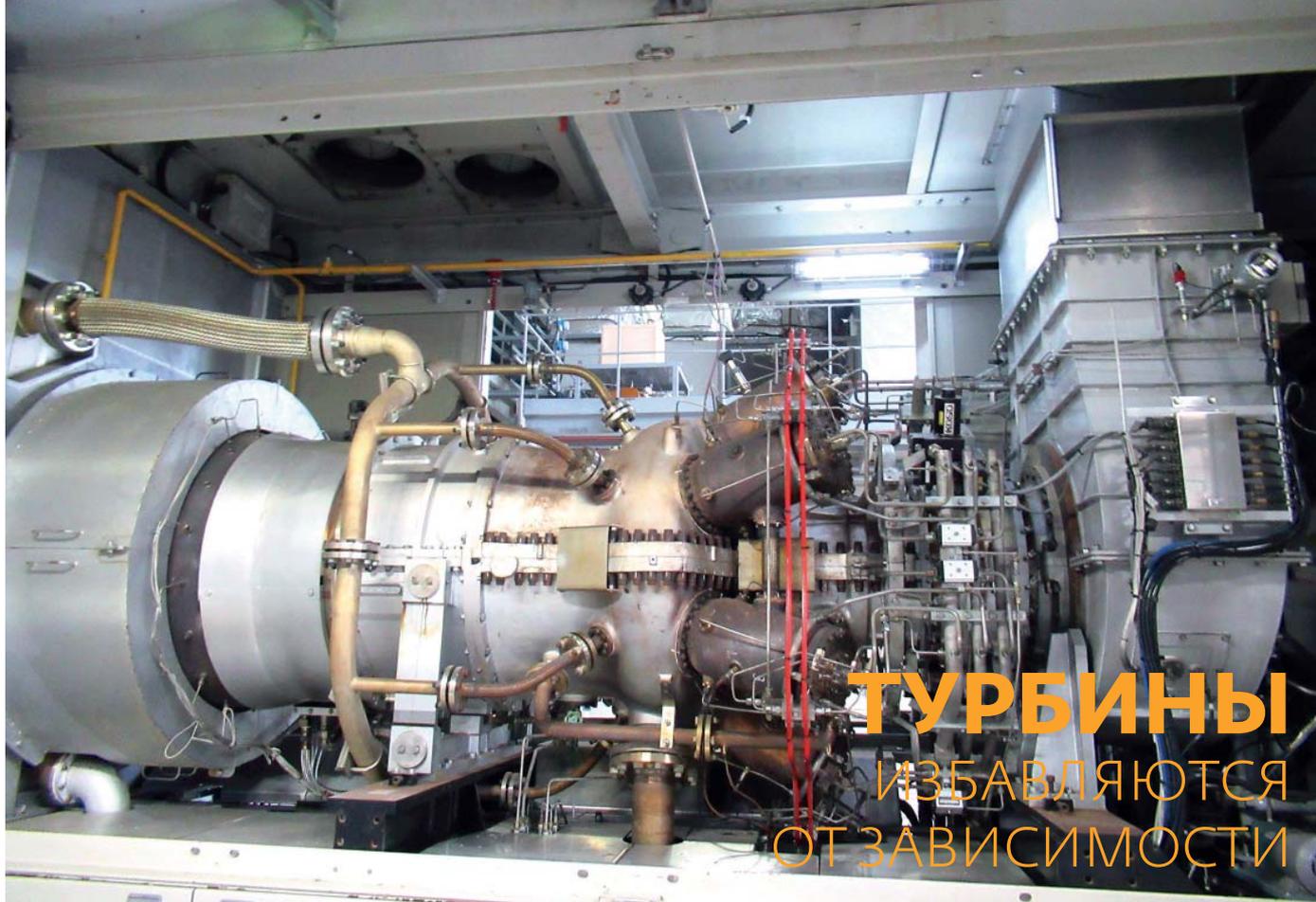
the nomenclature list of products in the existing countries of export. There are many tools for recruiting new international partners. One of the main instruments that we actively and successfully use is participation in trade fairs. Every year we present our products at the largest medical trade fairs. They are: Arab Health in the Middle East, MEDICA in Europe, Hospitalar in Latin America, and Pharmed 2022, one of the largest medical fairs in Vietnam.

The Indian disinfectant market is one of the most interesting and promising markets for Russia. We are open to any dialogues with interested companies and believe that there is significant potential for the development of Russian-Indian cooperation in various sectors, including disinfectants. In the present

realities, quality and competitive disinfectants play a crucial role in medical, socio-cultural, industrial and other areas.

At the end of the year, the company was recognized as an export leader by the Russian Business Guide – Exporter of the Year 2021 Award. INTERSAN-plus became the winner in the Exporter of the Year category within the framework of the All-Russian competition “People of the Year” of the Business Russia all-Russian public organization.

Every year Intersan Plus shows progressive growth in terms of economic indicators and consistently high level of quality of production. It is important for us to remain stable and reliable in any situation, to fulfil our obligations towards our partners, to grow and to move forward.



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– Этот процесс можно как-то ускорить?

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

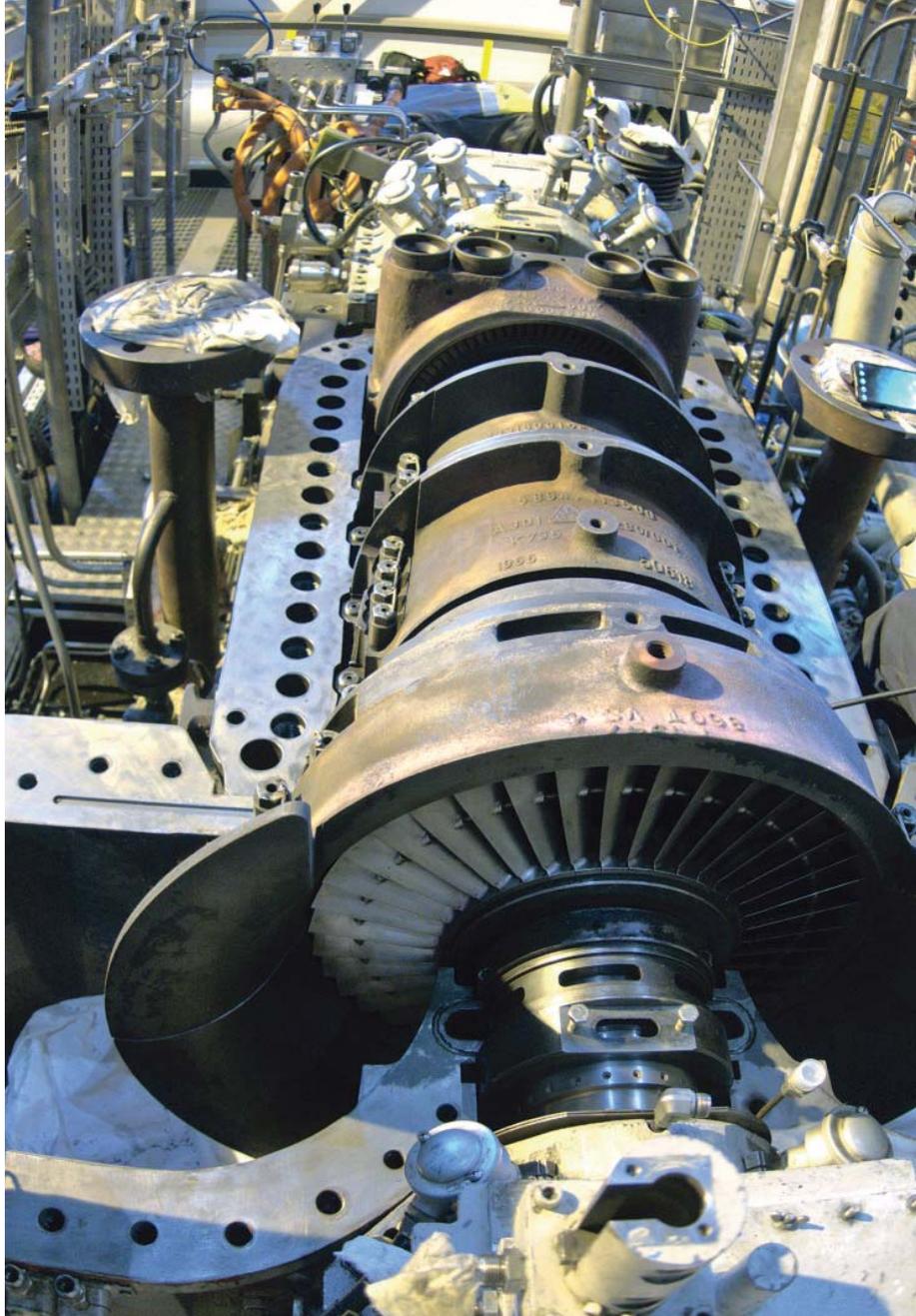
должна быть принята государственная программа поддержки реверс-инжиниринга, которая будет в себя включать и финансовую, и технологическую помощь тем производителям, которые могут развивать это направление, готовы вкладывать в него свои знания, силы, средства. Речь идёт об обеспечении энергетической безопасности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

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

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

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

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



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

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

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

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

– Какие ожидания вы связываете с 2022 годом?

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





TURBINES ARE GETTING RID OF DEPENDENCY

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

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

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

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

Secondly, domestic companies often invited

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

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

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

– Over the years we have tried a lot of variants of manufacturing and supplying spare parts that are required for service work on gas and steam turbines. Of course, it is possible to buy analogues of parts in friendly countries. But that's not enough in today's situation.

We started developing reverse-engineering, or reverse engineering, schemes even more actively. Our experience shows that in Russia

we often use equipment for which there is no detailed technical documentation. Our company's specialists can not only restore individual elements, but can actually re-design a part or mechanism based on their own drawings, which today cannot be ordered from Western manufacturers. In terms of quality characteristics it will be equal or even superior to the imported analogue. The secret of this is simple – in the process of manufacturing a replacement part, our specialists study the causes of part failure and offer technological solutions that improve the design features of the parts and ensure their greater reliability. This scheme is quite common in different sectors of economy, but Rus-Turbo is the only company in Russia that offers such solutions for energy and oil & gas complex.

And undoubtedly we have more and more customers who rely on our competence. I must say that there is every reason for

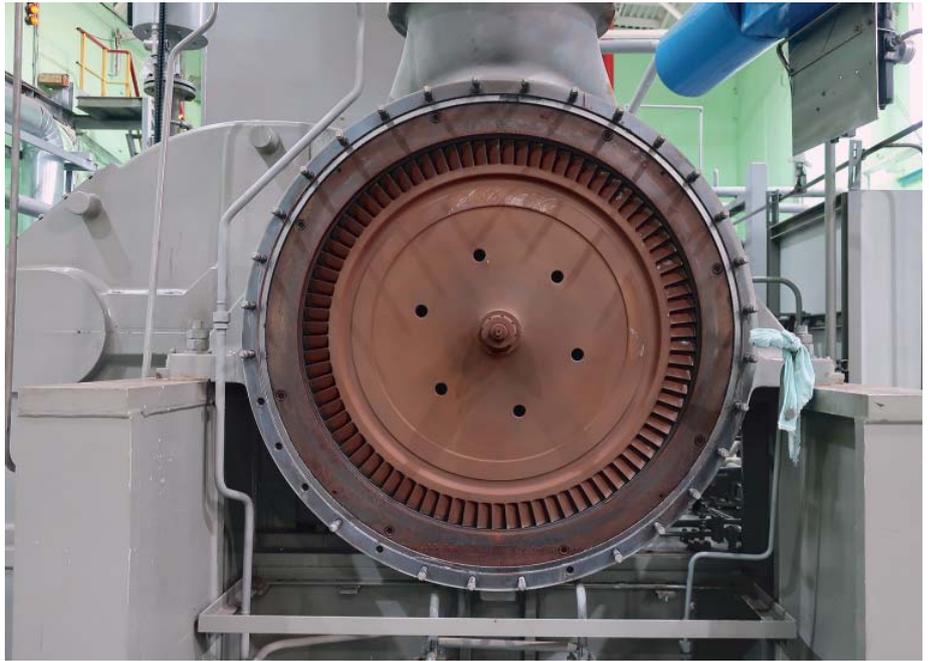
this. We already have experience in making drawings and on-site production of spare parts for Siemens and General Electric turbines, in particular, for steam distribution systems, as well as consumable parts for maintenance works. I should note that the fleet of imported steam and gas turbines in Russia is quite impressive and we are actively developing this area, but the production of parts and adjustment of technological processes can't happen immediately. We need to develop the missing technologies owned by Western manufacturers.

– Is there any way to speed up this process?

– State assistance to business is very important here. I think a state support program for reverse-engineering must be adopted at the highest level, and it will include both financial and technological support for those manufacturers that are able to develop this field, ready to invest their knowledge, effort, and money. We are talking about ensuring the country's energy security – of course, this is the most important direction.

– Do you think that the competence of our specialists is sufficient to perform these tasks?

– I won't speak for everyone, but as for Rus-Turbo, we have highly qualified employees, many of whom have been specializing in providing comprehensive repair and maintenance services for all types of gas and



steam turbines and auxiliary equipment of power facilities for 30 years, including work with foreign steam (Siemens, Howden, PBS, Skoda) and gas turbines (Siemens AG, Ansaldo, General Electric, etc.).

Throughout our history, we have never engaged Western specialists to service or repair our equipment. This gives us mobility and independence from western suppliers.

And I must say that the level of training of our specialists is really impressive. I have never seen such multidisciplinary specialists from our Western colleagues. Their knowledge, rooted in the Soviet engineering school, is highly erudite and allows you to see not a single area and solve a local problem, but to apply an integrated approach to the work of the system as a whole.

We cooperate with such companies as JSC Yenisei TGC, JSC Belenergoremnadka, PJSC Rosneft Oil Company, Gazpromneft-Yamal LLC, Siemens Neftegaz and Energy and other major energy companies in Russia and neighboring countries. We have been cooperating with many of our partners for many, many years; I think that says a lot.

– Besides direct repair and service, what other services of Rus-Turbo are in demand today?

– We perform diagnostics and inspections of the customer's equipment. It gives possibility to estimate reliability of equipment work, our experts define for how long it will be possible to operate their equipment in failure-free regime and in this way we can plan service works and their volume.

Besides last year we got license and permission to carry out energy audit, which is not only evaluation of equipment, but also evaluation of power consumption. Now we are actively developing this area.

– What are your expectations for 2022?

– Today, all the company's efforts are aimed at enabling oil, gas and fuel and energy companies to operate normally in today's environment. The situation in which the Russian turbine manufacturing industry finds itself is certainly not easy, but there are opportunities to develop and create our own equipment no worse than the Western ones.





Директор Центра розничного и малого бизнеса Россельхозбанка
Владимир Капранов – об итогах года, помощи аграриям,
импортозамещении и перспективах развития

ВЛАДИМИР КАПРАНОВ – ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ И АПК

– Владимир Васильевич, давайте начнём разговор с импортозамещения. У этого процесса, соответственно, две стороны: первая – какое импортозамещение понадобилось непосредственно банку, а вторая – как Россельхозбанк помогает своим клиентам, в том числе в вопросах импортозамещения?

– Банк реализует планы по импортозамещению в рамках Стратегии цифровой трансформации, утверждённой в 2021 году. У нас, как у государственной компании, очень жёсткие требования к импортозамещению. Уже к концу 2024 года мы должны на 100% перейти на отечественное программное обеспечение.

В текущем году мы стремимся достичь 76% доли расходов на отечественное ПО. В первую очередь мы исключаем санкционные риски, замещаем системы, используемые при обслуживании наших клиентов. Поддержка существующих в ландшафте банка иностранных систем с этого года осуществляется банком самостоятельно или с привлечением отечественных интеграторов.

Отвечая на второй вопрос: в этом году в группу компаний РСХБ вошла компания «Эр-Стайл Софтлаб», российский разработчик программного обеспечения. Уже в 2023 году «Эр-Стайл Софтлаб» предложит нашим клиентам, аграриям, новые техно-

логические решения отечественной раз- работки, основанные на опыте банка и знании профиля наших клиентов.

– Как Россельхозбанк помогает своим клиентам в вопросах импорто- замещения?

– За последние семь лет Россия достигла успеха в обеспечении собственной продовольственной безопасности. Подавляющее большинство товаров для конечного потребителя – российского производства. Так, по сравнению с 2013 годом, самообеспеченность рыбой и рыбной продукцией выросла с 76% до 150%, в сырах и сырных продуктах – с 51% до 76%, в говядине – с 49% до 84%. Россия перешла с импорта ряда категорий на их экспорт.

Сегодня Россия целиком обеспечивает внутренний рынок зерном, мясом, рыбой, сахаром, растительным маслом и другими основными видами продовольствия. Кроме того, в стране высокая доля отечественной молочной продукции (84%), овощей и бахчевых (87%).

Теперь перед страной стоит задача достичь импортозамещения в птицеводстве, инкубационных яйцах, племенном материале (особенно в КРС и свиноводстве), семенах, вакцинах, антибактериальных препаратах для животных, кормовых добавках, комплекующих для теплиц, пищевом машиностроении.

Россельхозбанк, как опорный банк отрасли, содействует развитию отечественной генетики и селекции. Кредитный портфель РСХБ, направленный на развитие репродукторов, селекционно-генетических центров, предприятий Российской сельскохозяйственной академии, составляет более 9 млрд рублей.

– Теперь перейдём к тому, как Россельхозбанк помогает работникам агропромышленного комплекса. Их деятельность можно разделить на три этапа: первый – подготовка к полевым работам (закупка семян и удобрений, приобретение новой и ремонт старой техники и т.д.), второй – непосредственно работа по выращиванию урожая, и третий – реализация и сохранение того, что удалось вырастить. Как вы участвуете в этих этапах?

– Давайте разделим сельхозпредприятия на два сегмента. Крупным сельхозпредприятиям мы помогаем в основном ресурсами для того, чтобы обеспечить сезонно-полевые работы. В вопросах реализации эти компании действуют уже самостоятельно, потому что большинство из них имеет свою вертикальную интеграцию, что называется, «от поля до прилавка», и продукцию, выращиваемую на своих полях, они сами же перерабатывают и продают, в том числе и в своих фирменных магазинах.

Что же касается малых и средних сельхозпредприятий, то у фермеров далеко не всегда есть возможности создать такую вертикальную интеграцию. Часть фермеров занимается только производством, а выращенное, скажем так, «сырьё» реализуется в переработанном виде крупным сельхозпроизводителем. Другая часть фермеров занимается в том числе и переработкой. Есть и фермеры, которые сами ничего не выращивают, а занимаются исключительно переработкой продукции, которую им поставляют другие фермеры. Поэтому наша задача здесь, в Центре розничного и малого бизнеса Россельхозбанка, – помогать в основном именно малым хозяйствам. Этим мы и занимаемся.

Сейчас у нас идёт IV квартал, и, скажем так, «в полях» активной хозяйственной деятельности уже нет, но идёт активная деятельность по планированию и получению одобрения кредитов на следующий сезон. Поэтому для банка IV квартал – очень напряжённый, загруженный с точки зрения работы. Мы сейчас принимаем решения для того, чтобы обеспечить сезонно-полевые работы 2023 года. Посевная в нашей стране в зависимости от разных широт начинается у кого-то – в феврале-марте, а у кого-то – в апреле-мае.

Теперь о том, что касается реализации фермерской продукции. Наш банк создал уникальную платформу, которая называется «Своё Родное». По факту это бесплатный маркетплейс, пользоваться которым может каждый фермер. В этой системе фермерам предоставляется определённый конструктор решений, они могут очень быстро настроить в нём свою витрину продаж и выставлять на ней свою продукцию. «Своё Родное» подключает их сразу к большому числу пользователей, которые и узнают на этой площадке о том, что фермеры предлагают покупателям.

Для того чтобы продвигать продукцию фермеров внутри страны, Россельхозбанк использует и такой нестандартный формат, как «Вкусная пятница». На территории крупных зарплатных проектов РСХБ совместно с фермерами устраивают «сельскохозяйственные ярмарки». При этом наши клиенты могут сразу же через QR-коды заходить на страницу фермера в «Своём Родном», видеть весь его ассортимент и в будущем делать заказы. Вот такая идея. Реализовываться она начала сначала на территории Москвы, а сейчас этот проект масштабировался на всю страну.

– В последний месяц года невозможно не спросить об его итогах. Чем запомнился вам год 2022-й? Чем можно гордиться, а что, может быть, заставляет и невозможно погрузиться?

– Наш банк работает преимущественно с агропромышленным комплексом. Го-

сударство в начале 2022 года сохранило для аграриев льготные ставки кредитования. В отличие от многих других отраслей народного хозяйства, где предприятия столкнулись с резким повышением такой ставки ввиду подъёма до 20%, для сельхозпроизводителей финансирование как было, так и осталось по льготной ставке, благодаря чему им удалось благополучно провести посевные работы.

Уходящий год – во всяком случае, на территории Московской области – запомнится определённой климатической нестабильностью: май был очень холодным, отчего не удалось вовремя провести посевную, а в сентябре всё залило дождями, поэтому долго не получалось вывести в поля технику для сбора урожая, собирали его позже на месяц-полтора.

И всё-таки сбор урожая закончен. Результаты в Московской области – отличные, практически рекордные, особенно по овощам, по так называемому «борщевому набору»: картофелю, капусте, моркови, свёкле. Всё это нужно теперь сохранить и реализовать.

Зерна много, урожая тоже можно назвать рекордными, а соответственно, и цены относительно прошлого года снизились. Россельхозбанк помогает сейчас фермерам в том, чтобы у них был ресурс в виде кредита для того, чтобы бесперебойно обеспечивать себе сезонно-полевые работы, не продавая урожай по низкой рыночной цене. Чтобы они могли какое-то время ждать и реализовать его позже – по цене уже более для них приемлемой.

– И последний вопрос: чего вы ожидаете от следующего года? Сохранится ли льготная ставка для аграриев?

– Мы уверены, что льготное финансирование продолжится и в следующем году. Наши фермеры рассчитывают на это, а мы принимаем сегодня решения с учётом продолжения действия этой государственной программы. В текущий момент мы отправляем реестры с принятыми кредитными решениями в отношении наших сельхозтоваропроизводителей в министерство сельского хозяйства, где происходит их одобрение. Мы будем заниматься этой работой вплоть до 30 декабря этого года и, как только закончатся январские праздники, сразу же её продолжим. Если сельское хозяйство имеет определённый цикл – посевная, выращивание, сбор урожая, – то финансовая деятельность происходит постоянно, потому что фермерам нужны деньги не только на посевную, но и на переработку выращенной продукции, и на закупку техники, и на многое другое. А значит, и поддержку со стороны Россельхозбанка они будут получать в течение всего года.



Vladimir Kapranov – **ABOUT IMPORT SUBSTITUTION IN ROSSELKHOZBANK AND THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX**

Vladimir Kapranov,
Director of
Rosselkhozbank's Centre
for Retail and Small
Business, about the results
of the year, assistance to
agricultural producers, import
substitution and development
prospects.

– Mr. Kapranov, let's start our conversation with import substitution. This process, respectively, has two sides: one – what kind of import substitution was needed directly by the bank, and the other – how does Rosselkhozbank help its customers, inter alia, in matters of import substitution?

– The bank is implementing import substitution plans as part of the Digital Transformation Strategy approved in 2021. As a state-owned company, we have very strict requirements for import substitution. By the end of 2024, we must switch to 100% domestic software. This year, we aim to achieve a 76% share of spending on domestic software. First and foremost, we are eliminating sanctions risks by replacing the systems used in servicing our clients. Since this year the support of existing foreign systems in the bank's landscape is carried out by the bank independently or with the involvement of domestic integrators.

In response to the second question: this year the company R-Style Softlab, a Russian software developer, joined the Rosselkhozbank group of companies.

Already in 2023, R-Style Softlab will offer our customers, the agrarians, new technological solutions of domestic development, based on the experience of the bank and knowledge of the profile of our customers.

– How does Rosselkhozbank help its customers in matters of import substitution?

– In the last seven years Russia has achieved success in providing its own food security. The vast majority of goods for the end consumer are Russian-made. Thus, compared to 2013, self-sufficiency in fish and fish products increased from 76% to 150%, in cheese and cheese products – from 51% to 76%, in beef – from 49% to 84%. Russia switched from importing a number of categories to exporting them.

Today Russia fully provides the domestic market with grain, meat, fish, sugar, vegetable oil and other basic foodstuffs. In addition, the country has a high share of domestic dairy products (84%), vegetables and melons (87%).

Now the country faces the task of achieving import substitution in poultry, hatching eggs, pedigree material (especially in cattle and pig breeding), seeds, vaccines, antibacterial drugs for animals, feed additives, components for greenhouses and food engineering.

Rosselkhozbank, as the supporting bank of the industry, promotes the development of domestic genetics and breeding. Loan portfolio of Rosselkhozbank, focused on the development of reproducers, selection and genetic centers, enterprises of the Russian Agricultural Academy amounts to more than 9 billion rubles.

– So these companies continue to work, but you still have to give up their services? Because they are foreign?

– Yes, there is a plan of the Ministry of Digital Development, Communications and Mass Media of the Russian Federation to switch to domestic developments, so, as Russian software is certified, not only us but virtually most major Russian companies adopt it in their work.

The other aspect of this issue is related to equipment: we use ATMs and other technological devices, most of which are not manufactured in the Russian Federation. We do not import such equipment ourselves, we buy it here in Russia under the 44th Federal Law from vendor companies. It is the task of such companies to provide the necessary equipment for the Russian banking system.

– Let's now talk of the fact that Rosselkhozbank helps employees in the agricultural sector. Their work can be divided into three stages: the first is preparing for field work: buying seeds and fertilizers, buying new and repairing old machinery, etc., the second is the work itself

on growing the crop, and the third is selling and preserving what they have managed to grow. Which of these stages they cannot do without you?

– Let's divide the agricultural enterprises into two segments. We provide resources to the larger farms in order to support them in their seasonal fieldwork. When it comes to sales, these companies operate independently, because most of them have their own vertical integration, as they say, "from the field to the counter", and the products grown on their fields are processed and sold themselves, including in their company shops.

As for small and medium-sized agricultural enterprises, farmers do not always have the opportunities to make such vertical integration. Some farmers are engaged only in production and sell the raw material they grow in unprocessed state to large agricultural producers. Another part of the farmers is also engaged in processing. There are also farmers who do not grow anything themselves, but are engaged exclusively in processing products supplied to them by other farmers. So our task here at Rosselkhozbank Retail and Small Business Centre is to help mostly small farms. That's what we do.

Now we are in Q4, and let's say there is no active economic operations "in the fields" anymore, but there are active planning exercises and getting approvals for loans for the next season. So for the bank, Q4 is a very intensive, busy quarter in terms of work. We are making decisions now in order to ensure the seasonal agricultural work in 2023. The planting season in Russia, depending on the latitude, begins in February-March for some people and in April-May for others, to ensure all this work, the bank works all year round, but mostly, of course, it is the last and first quarters of the year.

Now about the sales of farm products. Our bank has created a unique marketplace system called "Svoe Rodnoe" (The Very Native). In fact, it is a free online shop that is available to every farmer. In this system, farmers are provided with a specific solution constructor and can very quickly set up their marketplace and display their products in it. The system connects them immediately to a large number of users, who find out what the farmers offer to buyers on this platform.

In order to promote farmers' products throughout the country, Rosselkhozbank also uses a tool such as Tasty Friday. On the territory of large payroll projects Rosselkhozbank together with farmers organize "agricultural fairs".

At the same time our clients can go straight to the farmer's website Svoe Rodnoe to look at their entire range, and in the future make orders. This is the idea. It was launched in Moscow, and now the project has spread all over the country.

– In the last month of the year, it is impossible not to ask about the outcome of the year. What have you remembered of the year 2022? What made you proud, and what made you sad?

– Our bank works mainly with the agricultural sector. In the beginning of 2022 the state preserved for the agrarians preferential lending rates unlike many other sectors of the national economy where the enterprises faced a sharp increase of the rate due to the rise of the Central Bank rate to 20 per cent. And for agricultural producers the financing remained at a reduced rate, thanks to which they were able to safely carry out the planting work.

The passing year, at least in the Moscow region, will be remembered for its climatic instability: May was very cold and therefore the sowing campaign did not take place in time; in September everything was flooded with rain which was why it was impossible to get the machinery to the fields for harvesting and the harvest was therefore delayed by a month or so.

And yet the harvest is done. The results in the Moscow region are excellent, almost a record, especially for vegetables, for the so-called "borsch set": potatoes, carrots, beetroot. All this must now be preserved and implemented.

There is a lot of grain, the harvest is also a record, and, accordingly, the prices have decreased compared to last year.

Rosselkhozbank is now helping farmers to have a resource in the form of credit so that they can uninterruptedly provide seasonal agricultural work, without selling their crops at a low price on the market. So they can wait for a while and sell it later at a more favorable price.

– And the final question: what do you expect from the coming year? Will this rate of five percent remain? Will it help farmers in the same way it helped them before?

– We are confident that preferential financing will continue next year. The farmers believe in it, and we make decisions today, taking into account the prolongation of this state program. At the moment we submit the registers with the adopted credit decisions for our agricultural producers to the Ministry of Agriculture, where they are approved. We will be engaged in this work until December 30 of this year, and as soon as the January holidays are over, we will immediately continue it. If agriculture has a certain cycle: sowing, cultivation, harvesting – financial activities take place constantly, because farmers need money not only for sowing, but also for processing of products, and for the purchase of equipment, and much more. This means that they will also receive support from Rosselkhozbank throughout the year.



Наталья Десятова: «НАША ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИВАТЬ НАДЁЖНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ»

«Орехово-Зуевская Электросеть» – предприятие с богатой историей, которое уже более 80 лет служит людям

– Наталья Михайловна, в Подмоскowie «Орехово-Зуевская Электросеть» имеет репутацию новатора в плане внедрения современных информационных технологий. Расскажите, почему?

– Мы накопили достаточно богатый опыт в том, что касается автоматизации производства. Сегодня использование цифровых технологий нашей небольшой компанией находится на уровне, позавидовать которому могут гораздо более крупные игроки отрасли. А начали мы с того, что внедрили Автоматическую информационно-измерительную систему учёта электроэнергии (АИИС КУЭ). В этом была острая необходимость, так как менялось законодательство, изменялись финансовые обязательства, и если сетевая компания не использовала АИИС КУЭ, то ей приходилось платить огромные деньги за

потери электроэнергии, она не выживала на рынке. Особенная наша гордость в том, что ставили эту систему мы своими силами.

В октябре 2017 года в рамках первой Российской энергетической недели (РЭН-2017), демонстрирующей перспективы российского топливно-энергетического комплекса на международном форуме по энергоэффективности и развитию энергетики, ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» представляло сетевые предприятия Московской области на IV Всероссийском конкурсе реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES 2017 года. В результате открытого интернет-голосования наш проект «Автоматизация учёта энергоресурсов – основа энергоэффективности» занял первое место в номинации «Лучший проект по внедрению

Главная цель, которую ставит перед собой компания, – бесперебойное снабжение электрической энергией предприятий и жителей города Орехово-Зуево. С этой задачей команда профессионалов справляется на отлично, что подтверждается её многочисленными наградами и высокими рейтингами. В частности, в рейтинге Министерства благоустройства Московской области, оценивающим работу 122 организаций, «Электросеть» – одна из немногих компаний, которая регулярно получает оценку «пять звёзд». При этом за небольшой сетевой компанией закрепилась репутация инновационного предприятия, внедряющего в работу самые передовые технологии. На предприятии создан высокопрофессиональный коллектив, численность которого составляет немногим более 100 человек. Сотрудники готовы выполнить любую поставленную задачу. Люди – вот основная ценность предприятия. Все они квалифицированные, опытные и с высокой степенью ответственности подходят к своей работе. О том, как развивается «Орехово-Зуевская Электросеть», о её успехах и достижениях в интервью нашему изданию рассказала генеральный директор компании Наталья Десятова.

автоматизированной системы учёта электроэнергии и других энергоресурсов на розничном рынке в многоквартирных домах», опередив ближайших участников по количеству голосов в 1,6 раза. Мы обошли даже крупные федеральные компании.

На этом мы не остановились. Система АИИС КУЭ – это был лишь первый шаг на пути автоматизации производства. Далее была внедрена Автоматизированная система телеметрического сбора и обработки параметров качества электроэнергии (АС-ПКЭ).

Сегодня в городском округе Орехово-Зуево около 100 трансформаторов оснащено этой системой. Регистратор, который проверяет качество электроэнергии, фиксирует в полтора раза больше параметров, чем полагается по ГОСТу: в ГОСТе заложено 42 параметра, а мы снимаем 61.

Важнейший момент – работа с информацией. Благодаря автоматизации процессов к нам стекается огромный массив информации. Хорошая связь – это достаточно дорогое удовольствие. Мы оформили себе частоту и используем собственный канал связи широкополосного скоростного доступа WiMAX – это качественный канал связи, и сегодня город покрыт этой сетью.

Главная наша гордость – автоматизированные системы телемеханики. В рамках концепции «Цифровая сеть умного города» ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» завершило работы по интеграции информационных и коммуникационных технологий в современную цифровую энергосистему города. В её состав входят:

- Автоматическая система учёта электроэнергии (АИИС КУЭ);
- Автоматизированная система телеметрического сбора и обработки параметров качества электроэнергии (АС-ПКЭ);
- Система широкополосного беспроводного доступа (WiMAX);
- Автоматизированная система диспетчерского управления распределительными пунктами электроэнергии (АСДУ-РП);
- Автоматизированная информационно-измерительная система контроля режима работы трансформаторных подстанций (АИИС-ТП);
- Автоматизированная система управления уличным освещением города (АСУНО);
- Автоматизированная система управления, мониторинга и анализа функционирования устройств релейной защиты и автоматики (АСУ-РЗА).

Современные информационные и коммуникационные технологии позволяют проводить постоянный технический контроль и анализ режимов работы оборудования. Не бывает такого, чтобы в работающей системе не случилось повреждений: не выходит из строя только то, что не работает. Современные цифровые технологии дают возможность оперативно фиксировать и устранять технологические нарушения в работе распределительной сети города, а это самое главное. Диспетчер предприятия своевременно узнаёт об аварийном отключении, направляет оперативную ремонтную бригаду для устранения технологического нарушения. Благодаря автоматизированным системам устранение аварийной ситуации занимает всего несколько десятков минут. На данный момент около 95% сетей 6-10 кВ и 0,4 кВ оборудовано системой телемеханики.

Ещё одно использование автоматизированных систем – предупреждение затопления оборудования. Особенность Орехово-Зуево состоит в том, что город располагается на болотистом месте. И весной, когда тает снег, не исключены подтопления. Ряд трансформаторных



подстанций оборудован датчиками подъёма воды. Как только уровень воды начинает подниматься, диспетчеру автоматически приходит сигнал, сообщающий, что надо принять меры.

– Сегодня целый ряд государств установил ограничения на поставки комплектующих и материалов для нашей промышленности. Удаётся справиться с этой задачей?

– Безусловно. Хочу особо отметить, что наша принципиальная позиция – все системы и оборудование, на которых мы работаем, исключительно российского производства. Это касается и элементной базы, и программного обеспечения, поэтому, когда в отношении России были введены экономические санкции, наш выбор в пользу отечественного производителя обеспечил нам более комфортные условия, чем компаниям, которые приобрели системы в Европе или США. Мы сотрудничаем с предприятиями из многих российских городов. Например, при-

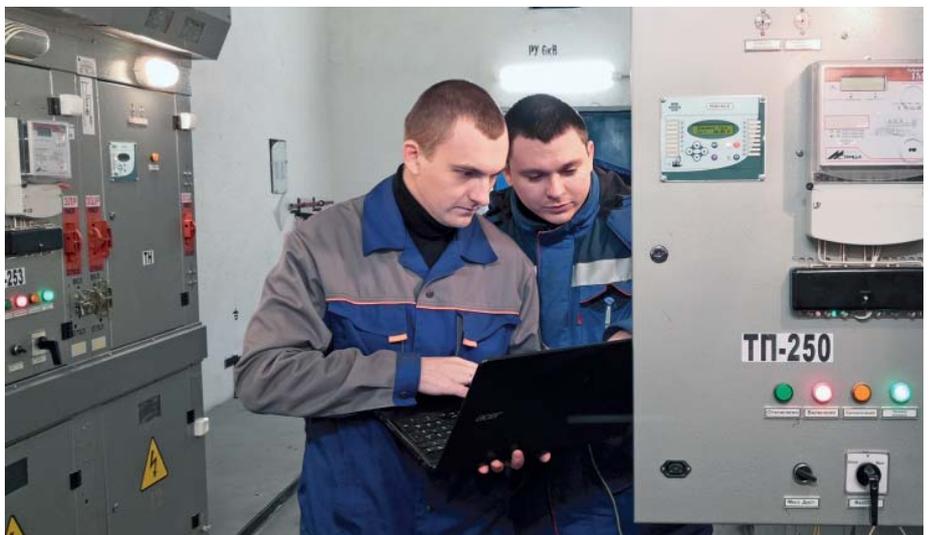
боры учёта для АИИС КУЭ производятся в городе Железнодорожном Московской области, приборы для контроля качества электроэнергии – в Москве, система телемеханики разработана в Новороссийске, системой широкополосного беспроводного доступа WiMAX нас обеспечил российский разработчик из Екатеринбурга.

Помимо того, что это гарантирует устойчивость для нашей компании в эпоху экономических кризисов, её независимость от геополитической повестки, это ещё и выгода для экономики региона и России в целом, так как деньги остаются в бюджете. К тому же нельзя сбрасывать со счетов и вопросы кибербезопасности, которые сегодня очень актуальны.

– На чём сосредоточены усилия компании в будущем?

– Безусловно, дальнейшее развитие в сфере цифровизации – это переход к созданию информационной модели предприятия (СІМ – Common Information Model) для решения задач информационного обеспечения оперативно-технологического управления и контроля процессов, транспортировки, распределения и потребления электроэнергии. Однако это очень дорогостоящий и не одномоментный процесс, потому что это наши стратегические планы на перспективу. Сегодня мы сосредоточены на том, чтобы поддерживать наши системы в рабочем состоянии, обеспечивать надёжность и качество электроснабжения жителей и предприятий нашего города.

Адрес: 142602,
Московская область,
г. Орехово-Зуево,
ул. Кузнецкая, д. 11.
Тел. (факс): 8 (496) 422-04-40;
e-mail: oz-elektro@bk.ru;
сайт: oz-electro.ru/





The main goal that the company puts before it is uninterrupted supply of electric power to the enterprises and citizens of Orekhovo-Zuyevo. The team of professionals deals with this task “perfectly”, which is confirmed by its numerous awards and high ratings. In particular, in the rating of the Ministry of Public Works of the Moscow region, which evaluates the work of 122 organizations, “Power Grid” – one of the few companies that regularly receives an assessment of “five stars”. The small grid company has a reputation as an innovative enterprise that implements the most advanced technologies in its work. The company has a highly professional team of just over 100 people. The employees are ready to complete any task. People are the main value of the company. They are all qualified, experienced and highly responsible in their work. Natalya Desyatova, general director of Orekhovo-Zuyevo Power Grid, told in an interview to our edition about how Orekhovo-Zuevskaya Power Grid is developing, its successes and achievements.

Natalya Desyatova:

“OUR GOAL IS TO PROVIDE RELIABLE AND QUALIFIED POWER SUPPLY”

Orekhovo-Zuyevo Power Grid is a company with a rich history, which has been serving people for more than 80 years

– *Natalya, Orekhovo-Zuyevo Power Grid has a reputation as an innovator in terms of implementing modern information technology. Could you tell us why?*

– We have accumulated quite a lot of experience when it comes to production automation. Today, our small company’s use of digital technology is at a level that would be the envy of much bigger industry players. And we began by implementing an Automated informative electric power accounting system (AIEPAS). It was an urgent necessity, because the legislation was changing, the financial obligations were changing, and if the network company did not use AIEPAS, it had to pay a lot of money for the power losses, and it did not survive in the market. We are especially proud of the fact that we used our own resources to install this system.

In October 2017, as part of the first “Russian Energy Week” REW-2017, demonstrating the prospects of the Russian fuel and energy complex at the international forum on energy efficiency and energy development, Orekhovo-Zuyevo Power

Grid LLC represented grid companies of the Moscow region in the IV All-Russian competition of implemented projects in the field of energy conservation and energy efficiency ENES-2017. As a result of open online voting, our project “Automation of Energy Metering – the Basis for Energy Efficiency” took first place in the category “The Best Project for Implementing an Automated Metering System for Electricity and Other Energy Resources in the Retail Market in Apartment Buildings”, outpacing the nearest participants by 1.6 times the number of votes. We surpassed even major federal companies.

We did not stop there. The AIEPAS system was only the first step on the road to production automation. Then an Automated system for telemetry collection and processing of power quality parameters was introduced.

Today about 100 transformers in the Orekhovo-Zuyevo urban district are equipped with this system. The recorder, which “checks” the quality of electricity, records 1.5 times more parameters than it

is supposed to according to GOST: GOST has 42 parameters, but we take 61.

The most important thing is working with information. Thanks to process automation, a huge amount of information flows to us. Good communication is quite expensive. We have a frequency and use our own Wi-MAX high-speed broadband channel, which is a high-quality communication channel, and the city is covered by this network today.

Our main pride is our automated telemechanics systems. As part of the Smart City Digital Network concept, Orekhovo-Zuyevo Electric Grid LLC completed work to integrate information and communication technologies into the city's modern digital power system. It includes:

- Automated informative electric power accounting system (AIEPAS);
- Automated system for telemetric collection and processing of power quality parameters;
- Broadband wireless access system (Wi-MAX);
- Automated system for the dispatcher control of electric power distribution points;
- Automated information and measurement system for monitoring the operation mode of transformer substations;
- the Automated control system of street lighting of the city;
- the Automated system of control, monitoring and analysis of functioning of the relay protection and automatics devices.

Modern information and communication technologies make it possible to perform constant technical control and analysis of equipment operation modes. There is no such a thing as no failures in the operating system – only what does not work does not fail. Modern digital technologies make it possible to promptly fix and eliminate technological violations in the city's distribution network – and this is the most important thing. The dispatcher of the enterprise learns about the emergency shutdown in time. It sends an operative repair team to eliminate the technological disruption. Thanks to automated systems, it



takes only a few dozen minutes to eliminate the emergency situation. Currently, about 95 percent of 6-10 kV and 0.4 kV networks are equipped with remote control systems.

Another use of automated systems is prevention of equipment flooding. The peculiarity of Orekhovo-Zuyevo is that the city is located in a swampy place. And in the spring, when snow melts, flooding is not excluded. A number of transformer substations are equipped with water rise sensors. As soon as the water level starts to rise, the dispatcher automatically receives a signal to take action.

- Today, a number of countries have imposed restrictions on the supply of components and materials for our industry. Do you manage to cope with this task?

- Absolutely. I want to emphasize that our principled position is that all the systems and equipment on which we operate are exclusively Russian-made systems. This applies to both the element base and the software, so when economic sanctions were imposed on Russia, our choice in favor of domestic manufacturers provided

us with more comfortable conditions than companies that purchased systems in Europe or the United States. We cooperate with companies from many Russian cities. For example, metering devices for the AIEPAS are produced in Zheleznodorozhny, Moscow Region, power quality control devices – in Moscow, telemechanics system was developed in Novorossiysk, broadband wireless access Wi-MAX system was provided to us by a Russian developer from Ekaterinburg.

Apart from the fact that it guarantees stability for our company in the times of economic crises, its independence from the geopolitical agenda, it is also good for the economics of the region and Russia as a whole, since the money stays in the budget. Besides, we should not ignore cyber security issues, which are very urgent today.

- What are the company's efforts focused on in the future?

- Undoubtedly, further development in the field of digitalization is the transition to the creation of the Common Information Model (CIM) for solving the problems of information support of operational and technological management and control of processes, transportation, distribution and consumption of electricity. However, this is a very expensive and not a one-step process, so these are our strategic plans for the future. Today we are focused on keeping our systems up and running, ensuring the reliability and quality of power supply for residents and businesses in our city.



**Address: 142602, Moscow region, Orekhovo-Zuyevo, Kuznetskaya street, 11.
Tel (fax): 8 (496) 422-04-40;
e-mail: oz-elektro@bk.ru;
website: oz-electro.ru/**



«ЭксПроф»: «СВЕТ В ОКОШКЕ»

С тех пор как Пётр Первый «прорубил окно в Европу», невозможно безответственно относиться к тому, что представляют собой окна российских домов. С одной стороны, внешней, они должны выглядеть красиво и привлекательно, чтобы возникало желание зайти в гости, пообщаться и подружиться с хозяевами, а может быть, и завести с ними какое-то общее дело. Но хотелось бы, чтобы и с другой стороны, внутренней, в наших домах было светло, тепло, красиво и уютно; а если вдруг гости и партнёры к нам по каким-либо причинам перестали ездить, то и без них нашим людям всё равно бы жилось хорошо.

Если окно вашей комнаты или офиса радует вас не только открывающимся через него видом, вполне вероятно, что к его изготовлению приложила свои силы, опыт и знания компания «ЭксПроф», о которой мы сейчас вам и расскажем...



«СДЕЛАЛ ДЛЯ СЕБЯ – СДЕЛАЙ ДЛЯ ДРУГИХ»

Компания «ЭксПроф» была создана в марте 2001 года в Тюмени на базе крупнейшего в Западной Сибири оконного предприятия «Пластиконструкция». Отправной точкой послужила идея наладить собственную экструзию ПВХ-профилей, чтобы постепенно отказаться от внешних поставщиков. Уже в июне того же года в цехе «Пластиконструкции» заработала первая в Сибири экструзионная линия. Название EXPROF, ставшее торговой маркой тюменских профилей, произошло от немецкого extrusionsprofil – «экструзионный профиль».

Успешно пройдя проверку «самой независимой экспертизой» – сибирскими морозами первой зимы, – продукция EXPROF стала вызывать растущий интерес со стороны других производителей окон. К 2003 году предприятие удвоило мощности и вышло на широкий оконный рынок, начав стремительный путь к лидерству в отрасли.

Сегодня компания «ЭксПроф» входит в топ-5 крупнейших в России производителей ПВХ-профилей для окон, дверей и других светопрозрачных конструкций. Каждое восьмое пластиковое окно в стране делается из профилей марки EXPROF.

«МЫ ДРУГИХ ТАКИХ ОКОН НЕ ЗНАЕМ, ЧТОБ ДЫШАЛОСЬ ДОМА ТАК ЛЕГКО»

– Мы являемся разработчиками полного спектра профилей, необходимых для изготовления любых светопрозрачных конструкций, – рассказывает генеральный директор компании «ЭксПроф» Алексей Каштанов. – В производстве используется высококачественная рецептура, позволяющая эксплуатировать окна во всех климатических широтах нашей страны. Но не только это делает наши профили уникальными. Среди внедрённых на нашем производстве технических новшеств есть и запатентованное «ноу-хау» – внутрипрофильная система приточной вентиляции. С её помощью окна становятся «дышащими», то есть не только защищают помещения от холода и внешнего шума, но и осуществляют воздухообмен. Без каких-либо сквозняков и потери внутреннего тепла. Ещё одно качество нашей продукции очень нравится потребителям – её белизна.

Сегодня 35 экструзионных линий выпускают до 50 тыс. тонн профилей в год. Эти объёмы реализуются через региональные и дилерские склады в более чем 60 крупнейших городах России, Казахстана, Беларуси и Киргизии. Окна EXPROF можно встретить также в Молдове, Монголии, Таджикистане и Узбекистане.

– Линейка нашей продукции позволяет полностью закрыть потребности производителей окон, – продолжает рассказ Алексей Каштанов. – Мы выпускаем и оконные, и дверные системы. Балконное и панорамное фасадное остекление – всё это можно делать из наших профилей. Мы следим за потребностями заказчиков и при необходимости добавляем новые номенклатурные позиции, но в целом считаем, что уже практически сформировали полный ассортимент решений для любых светопрозрачных конструкций.

«ТРИ РАЗА ПРОВЕРЬ, ОДИН РАЗ ПРОДАЙ»

Завод «ЭксПроф» – масштабный производственно-складской комплекс, включающий в себя пять производственных корпусов, цеха ламинации профилей и производства штучных комплектующих, склад сырья и аддитивов, площадку для складирования и отгрузки профилей, две железнодорожные ветки с разгрузочными аппаратами, а также прилегающую территорию для нового строительства общей площадью 5 га.

– В 2020 году, во время пандемии, мы закончили реализацию очень крупномасштабного инвестиционного проекта, – рассказывает председатель совета ди-

ректоров компании «ЭксПроф» Василий Бочкарев. – Мы запустили пятый производственный корпус, практически автономный. Мощность завода была увеличена на четверть. А сегодня работаем над расширением самого первого нашего цеха, с которого начиналась история завода. Общестроительная часть работ уже закончена, пристроено 3 тыс. квадратных метров.

К надёжности своей продукции в компании «ЭксПроф» относятся со всей ответственностью и изначально ставят акцент на качестве и высоких технологиях. Все материалы, применяемые в производственном процессе, только от мировых лидеров химических и полимерных технологий.

– Мы применяем многоступенчатый контроль качества продукции, – говорит

дополнительно раз в три года проходит сертификация на соответствие ГОСТу.

Важно также отметить, что вся продукция, выпускаемая заводом, соответствует единым санитарно-гигиеническим требованиям Российской Федерации и стран Таможенного союза. Это подтверждают результаты лабораторных исследований. Профили «ЭксПроф» рекомендованы Роспотребнадзором к применению в светопрозрачных конструкциях жилых домов, детских домов, школ, больниц и других зданий аналогичного назначения.

«КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ»

«ЭксПроф» – высокотехнологичное предприятие с огромным инновационным потенциалом, носителем которого являются знания и опыт его сотрудни-

ный технолог, и главный инженер, и все основные мастера... Всё проходит через их руки. Люди, которые приходят к нам на предприятие, у них обучаются, перенимают их опыт и знания, как испокон веку подмастерья учились у мастеров, как родители передавали семейные секреты детям. Свою продукцию – хорошую, качественную – мы, можно сказать, тоже выпускаем «большой семьёй». И эта «семейственность», эта преемственность нас только радует.

С большой благодарностью руководство компании относится и к правительству Тюменской области, которое не раз подставляло плечо в трудную минуту, помогало заводу подниматься на очередную ступеньку вверх.

– В течение последних 12 лет все наши



директор завода «ЭксПроф» Сергей Виниченко. – Первичный внешний визуальный контроль осуществляет непосредственно рабочий персонал, он же оценивает «геометрию» согласно нормативной документации, чертежи которой хранятся на рабочих местах. Вторая ступень контроля – прерогатива ОТК. И наконец, третья его ступень заключается в том, что несколько раз в смену образцы продукции поступают в лабораторию, где проводятся так называемый «разрушающий» контроль, контроль на светостойкость и т. д. Плюс

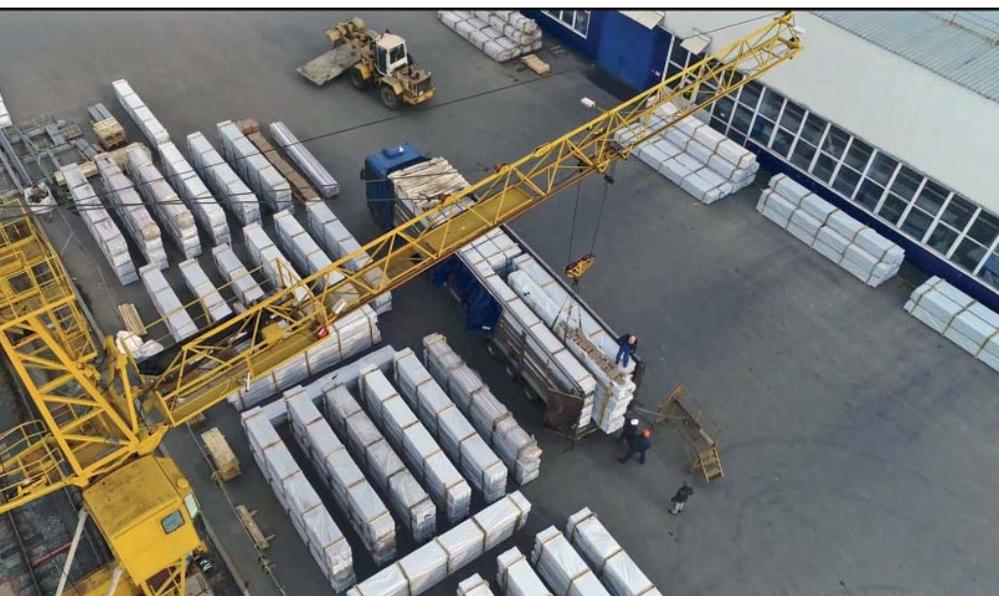
ков. Как отмечают в компании, достигать текущих успехов и стремиться к новым высотам способен только дружный и сплочённый коллектив – команда профессионалов своего дела. Поэтому к кадрам в компании особое отношение:

– И специалистов, и рабочего персонала, который знает, как экструдировать профильные системы, в нашей стране, к сожалению, мало, – говорит Сергей Виниченко. – Основные специалисты, костяк нашего производства, работают здесь уже от десяти до двадцати лет. Это и глав-

значимые инвестиционные проекты осуществлялись при поддержке, в том числе и финансовой, со стороны местных властей, – подчёркивает Василий Бочкарев. – В первую очередь хочу отметить программу, благодаря которой нам возместили первый платёж по лизингу. До 50%! Это, согласитесь, серьёзные деньги. Были у нас и другие совместные с властями инфраструктурные проекты: например, восемь лет назад мы построили распределительную подстанцию (РП), завели два новых высоковольтных кабеля, а связанные с этим расходы были практически полностью возмещены из бюджета Тюменской области, за что мы очень признательны руководству региона.

Останавливаться на достигнутом компания не планирует. Да и можно ли иначе в 21 год?!

– Каким я вижу будущее компании? – отвечает на вопрос председатель совета директоров Василий Бочкарев. – Какие задачи мы перед собой ставим? Это плановое увеличение продаж, плановая отточка всех производственных процессов, работа над качеством, над оптимизацией, над экономикой. Ну и конечно же, преемственность. Будущее – за молодыми сотрудниками, которых у нас достаточно. И мы в них верим!..





ExProf:

“LIGHT IN A WINDOW”

Since Peter the Great “hacked through the window to Europe”, it is simply impossible to be careless about what the windows of Russian houses look like. On the one hand, the windows should look nice and attractive in order to make people want to come in, talk to their neighbors, make friends with them and, maybe, have some business with them. But we also want our homes to be bright, warm, beautiful and cozy inside and, if for some reason we no longer have guests or partners, we would enjoy cozy life even without them.

If the window in your room or office makes you happy not only with the view you can see through it, then it is very likely of the ExProf company, that put all its efforts, experience and knowledge into its production, and about which we now are going to tell you...

“IF YOU DO IT FOR YOURSELF, DO IT FOR OTHERS”

ExProf Company was established in March 2001 in Tyumen on the basis of the Plastkonstruktsiya window company which is the largest in Western Siberia. The starting point was the idea to start own PVC profile extrusion to gradually switch away from external suppliers. As early as in June of the same year the first extrusion line in Siberia was started up in the Plastkonstruktsiya workshop. The name EXPROF, which has become a trademark of the Tyumen profiles, comes from the German “Extrusionsprofil”, meaning “extrusion profile”.

Having successfully passed the test of the “most independent expertise”, the Siberian winter frosts, EXPROF products have become the subject of increasing interest from other window producers. By 2003, the company doubled its capacity and entered a broader window market, and began its rapid path to leadership in the industry.

Today ExProf is one of the top 5 largest manufacturers of PVC profiles for windows, doors and other translucent structures in

Russia. Every 8th plastic window in the country is made of EXPROF profiles.

“WE DON’T KNOW ANY OTHER WINDOWS THAT MAKE IT SO EASY TO BREATHE AT HOME”

“We are developers of a full range of profiles necessary for manufacturing any kind of translucent structures,” says Alexey Kashtanov, CEO of ExProf. “We use high quality formulas that allows to install our windows in all climatic latitudes of Russia. But this is not the only thing that makes our profiles unique. Among the technical innovations implemented in our production there is our patented know-how – the intraprofile forced ventilation system. This enables the windows to breathe, i.e. not only to protect the rooms from the cold and external noise, but also to provide air exchange. Without any draughts and without any loss of internal heat. Another quality consumers like very much is the whiteness of our products.”

At present 35 extrusion lines produce up to 50 thousand tons of profiles per year.



These volumes are sold through regional and dealer warehouses in more than 60 major cities of Russia, Kazakhstan, Belarus and Kyrgyzstan. EXPROF windows can also be found in Moldova, Mongolia, Tajikistan and Uzbekistan.

“Our product line allows us to fully cover the needs of window manufacturers,” continues Alexey Kashtanov. “We produce both window systems and door systems. Balcony glazing and panoramic facade glazing can also be made of our profiles. We follow the needs of our customers and add new products when necessary, but in general we believe that we have almost a full range of solutions for all types of translucent structures.”

“THREE TIMES CHECK; ONE TIME SELL”

The ExProf plant is a large-scale production and warehouse complex comprising 5 production buildings, profile lamination and component production halls, raw materials and additives warehouse, a site for profiles storage and shipment, 2 railroad tracks with unloading ramps as well as an adjacent territory for new construction with a total area of 5 hectares.

“In 2020, during the pandemic, we completed a very large-scale investment project,” says Vasily Bochkarev, Chairman of the ExProf Board of Directors. “We launched the fifth production building, which is practically self-contained. The capacity of the plant has been increased by a four-fold. And today we are working on the expansion of our first workshop, with which the history of the plant began. The general construction part of the work has already been completed, 3 thousand square meters have been added.

At ExProf, we take the reliability of our products with the utmost responsibility and from the very beginning we have put the emphasis on quality and high technology. All materials used in the production process are provided by world leaders in chemical and polymer technology.”

“We use multi-stage quality control,” says Sergey Vinichenko, Director of the ExProf plant. “Primary external visual control is carried out directly by the working staff, who also evaluates the ‘geometry’ according to the regulatory documentation, the drawings of which are stored at the workplace. The second stage of control is the prerogative of the Quality Control Department. And, finally, its third stage is that several times a shift, product samples are sent to the laboratory, where the so-called ‘destructive’ control is carried out – control for light fastness, etc. In addition, every three years they undergo certification for compliance with GOST.

It is also important to note that all products manufactured by the plant comply with the unified sanitary and hygienic requirements of the Russian Federation and



the Customs Union. This is confirmed by the results of laboratory tests. ExProf profiles are recommended by Rospotrebnadzor for use in translucent constructions in residential buildings, children’s homes, schools, hospitals and other buildings of similar purpose.”

“PEOPLE DECIDE EVERYTHING”

ExProf is a high-tech company with enormous innovative potential, which is carried by the knowledge and experience of its employees. As the company notes, only a friendly and cohesive team – a team of professionals – is able to achieve the current successes and strive for new heights. That is why the company has a special attitude towards its personnel:

“Unfortunately, in our country there are few specialists and operating personnel who know how to extrude profile systems,” says Sergey Vinichenko. “Main specialists, the backbone of our production, have been working here for ten to twenty years. They are the chief technologist, chief engineer, and all major craftsmen. Everything passes through their hands. People who come to the factory learn from them, adopt their experience and knowledge as apprentices learned from the masters from time immemorial, as parents pass on the family secrets to their children. We make good, high-quality products as a ‘big family’. And

this ‘family consistency’, this continuity only makes us happy.”

The company management is very grateful to the government of the Tyumen Region which has supported the plant in difficult times and helped it to climb to the next level.

“In the last 12 years, all of our significant investment projects have been supported, including financially, by the local authorities,” stresses Vasily Bochkarev. “First of all, I would like to mention the programme, thanks to which we were reimbursed up to 50 percent for the first leasing payment!

You must agree that this is serious sum of money. For example, eight years ago, we built a power distribution substation, installed two new high-voltage cables, and the associated costs were almost entirely reimbursed from the Tyumen Region budget, and we are very grateful to the regional government for that. The company does not plan to stop there. After all, it is possible to stop in the 21st century?

How do I see the future of the company? What objectives do we set for ourselves?” Vasily Bochkarev, Chairman of the Board of Directors, answers the questions: “This is a planned increase in sales, planned fine-tuning of all production processes, work on quality, on optimization, on economics. And, of course, the succession. The future belongs to young employees, and we have plenty of them. We believe in them!”





ЗАО «ПОБЕДИНСКОЕ»: больше четверти века на волне успеха

ЗАО «Побединское» – одно из немногих сельскохозяйственных предприятий, расположившихся на территории Славского городского округа. В то время как другие хозяйства прекращали свою деятельность, некогда существовавший здесь совхоз «Побединский» реорганизовался в акционерное общество и продолжил своё существование под бессменным руководством Николая Мартышева, генерального директора ЗАО «Побединское». За 30 лет работы предприятие успешно увеличило урожайность, надои и посевные площади, а молоко и мясо, предлагаемые сельхозпроизводителем, известны во всей Калининградской области. Продукцию ЗАО «Побединское» можно встретить и в Москве под брендами «Залесский фермер» и АО «Молоко».

– Николай Васильевич, ЗАО «Побединское» имеет длинную историю и успешно существует больше четверти века. Скажите, что представляет собой предприятие сегодня?

– Территория ЗАО «Побединское» составляет 4114 гектаров. Здесь расположены пашни, сенокосы, пастбища и сад. Предприятие находится на первом месте в Калининградской области по численности частных коров. Также мы занимаемся производством зерна и комбикорма, часть из которого мы продаём, а оставшуюся пускаем на собственные нужды и нужды работников. Надой молока от каждой коровы составляет более 6600 литров в год, а производство зерна – более 9 тыс. тонн.

– На территории ЗАО «Побединское» также расположился племзавод. Расскажите, пожалуйста, о нём подробнее.

– Племзавод предназначен для разведения чёрно-пёстрой породы коров. Так, мы выполняем задачу по сохранению поголовья и разведению телят до 80% и продаём 10% от маточного поголовья коров каждый год. И всё же основным направлением остаётся производство молока.

– Ранее вы говорили, что часть комбикорма уходит на нужды сотрудников ЗАО «Побединское». Это безусловная поддержка для работников предприятия. Какие ещё меры поддержки они получают? Можно ли назвать ЗАО «По-

бединское» социально ответственным предприятием?

– Почти все наши сотрудники ведут вне-рабочую сельскохозяйственную деятельность: разводят крупный рогатый скот и птицу. Для сельской местности это обычная история, в то время как ходить в магазин за молоком, мясом и овощами – весьма существенный минус. Я раздаю бесплатно каждому работнику сено на двух коров и в общей сложности 500 кг зерна или комбикорма – на выбор. Моё предприятие приносит прибыль, так почему бы не давать корм сотрудникам бесплатно в знак благодарности за хорошую работу?

Мы продолжаем бесплатно сажать и обрабатывать огороды сотрудникам и пенсионерам. Владельцам хозяйств остаётся только привезти семена, а затем собрать урожай.

Помимо этого, мы организуем вне-рабочий досуг наших работников и их детей: участвуем в окружных мероприятиях, соревнованиях и другой коллективной досуговой деятельности. Летом этого года ЗАО «Побединское» было награждено благодарностью как «предприятие с высокой социальной ответственностью».

– Как вам удалось не только сохранить некогда действовавший совхоз, но и приумножить его результаты за минувшие годы?

– На самом деле секрет успеха заключается исключительно в постоянной практике, большом опыте и при этом в благосклонно-

сти фортуны. А вообще, самые сложные годы работы пришлось на 1993-1995 гг., когда уровень инфляции составлял почти 300%. Удавалось держаться на плаву и в этих условиях: платить зарплаты, не сокращать рабочие места и притом развивать «Побединское». На волну экономической стабильности мы вышли в последний год 90-х. С тех пор нас сложно дестабилизировать. Да и все сотрудники ещё тогда были уверены в завтрашнем дне. Сегодня ЗАО «Побединское» – не просто сельхозпредприятие, а целая система, где каждый несёт ответственность не только за собственную работу, но и за уровень жизни посёлка.

– Посёлок Охотное достаточно небольшой. Как вам удаётся привлекать на предприятие новых специалистов?

– Почти все наши сотрудники – местные жители. Перед нами стоит задача не просто развивать ЗАО «Побединское», но и поднимать уровень жизни в населённом пункте. У нас вполне конкурентоспособные зарплаты, поэтому молодые специалисты не спешат уезжать в крупные города в поисках достойного заработка. Я стараюсь помогать всем жителям Охотного чем могу, в том числе оказывать помощь по вопросу ремонта жилья и социальных объектов, инфраструктуры.

Всё это не предел наших возможностей. Нам есть куда идти и к чему стремиться!

Подготовила Виктория Лукьянова

The Closed Joint Stock Company Pobedinskoye is one of the few agricultural enterprises located on the territory of Slavskiy urban district. While other farms were ceasing their activities, the state farm “Pobedinskiy” was reorganized into a joint stock company and continued its existence under the permanent leadership of Nikolay Martynushev, General Director of the Closed Joint Stock Company Pobedinskoye.

For 30 years the company has successfully increased yields, milk yields and crop areas. Milk and meat offered by the farm producer are known throughout the Kaliningrad region. The products of the closed joint-stock company Pobedinskoye can also be found in Moscow under the brands “Zalessky Farmer” and “Moloko”.



CLOSED JOINT STOCK COMPANY POBEDINSKOYE: more than a quarter of a century on the wave of success

– *Nikolay, the CJSC Pobedinskoye has a long history and has been successfully operating for more than a quarter of a century. Tell me, what is the enterprise today?*

– The territory of the CJSC Pobedinskoye is 4114 hectares. It has arable land, hayfields, pastures and orchards. The enterprise is in first place in Kaliningrad region in terms of the number of private cows. We also produce grain and mixed fodder, some of which we sell and the rest we use for our and our employees' needs. Milk yield from each cow is more than 6600 liters per year, and grain production is more than 9 thousand tons.

– *On the territory of the CJSC Pobedinskoye there is also a breeding farm. Could you tell us more about it, please?*

– The breeding farm is intended to breed black-motley breed of cows. So, we fulfill the task of keeping the stock and breeding of calves up to 80% and sell 10% of breeding cows every year. But milk production is still the main direction.

– *Earlier you said that part of the mixed fodder goes to the needs of the employees of the CJSC Pobedinskoye. This is unconditional support for the employees of the enterprise. What other support measures do they receive?*

Can we call the CJSC Pobedinskoye a socially responsible enterprise?

– Almost all our employees are engaged in non-working agricultural activities: they raise cattle and poultry. This is a common story in rural areas, while going to the store for milk, meat and vegetables is a very significant disadvantage. I distribute hay for two cows and a total of 500 kg of grain or mixed fodder – a choice – free of charge to each employee. My business is profitable, so why not give the employees fodder for free as a mark of appreciation for their good work?

We continue to plant and cultivate gardens for employees and retirees for free. Farm owners only need to bring seeds and then harvest their crops.

In addition, we organize extracurricular activities for our employees and their children: we participate in county events, competitions and other collective recreational activities. This summer the CJSC Pobedinskoye was awarded a certificate of gratitude as “an enterprise with high social responsibility”.

– *How did you manage to preserve the once operating state farm, as well as to increase its results in the past years?*

– In fact the secret of success is only in constant practice, a lot of experience and at the same time in the good graces of fortune.

In general, the most difficult years were in 1993-1995, when the inflation rate was almost 300%. We managed to stay afloat even under such conditions: we paid our salaries, did not reduce our jobs and, moreover, developed Pobedinskoye. We reached the wave of economic stability in the last year of the 90s. Since then it is difficult to destabilize us. And all the employees were confident in the future. Today the CJSC Pobedinskoye is not just an agricultural enterprise, but a whole system where everyone is responsible not only for their own work, but also for the living standards of the township.

– *The village of Okhotnoye is quite small. How do you manage to attract new specialists to the enterprise?*

– Almost all of our employees are local residents. Our task is not only to develop the CJSC Pobedinskoye, but also to raise the standard of living in the township. We have quite competitive salaries, so young professionals do not rush to leave for big cities in search of decent earnings. I try to help all the residents of Okhotnoye in any way I can, including assistance with the repair of housing and social facilities and infrastructure.

This is not the limit of our capabilities. We have a lot to achieve and strive for!

Prepared by Victoria Lukyanova

«Листерра» –
ЭТО ЛЮБОВЬ!

«Листерра» –
ЭТО СЕМЬЯ!

«Листерра» –
ЭТО РОДИНА!

Наша страна обладает уникальной сырьевой базой, которая позволяет выпускать весь спектр удобрений для предпосевной обработки и листовой подкормки. Российский производитель «Листерра» гордится широтой своего ассортимента. Он предлагает комплексные системы защиты и питания для основных сельскохозяйственных культур, включающие в себя химические средства защиты растений, микроудобрения, биологические препараты и средства специального назначения. «Листерра» давно завоевала доверие аграриев, так как помогает им вырастить качественные и высокие урожаи, предлагает решения их проблем. С руководителем отдела маркетинга Анастасией Романовской мы поговорили о перспективах развития компании, новых разработках и импортозамещении.



– «Листерра» – это производственные площадки, собственная лаборатория, где разрабатываются уникальные препараты. Расскажите подробнее, как сегодня живёт предприятие?

– Компания «Листерра» активно и динамично развивается из года в год. Мне очень нравится тибетская мудрость, которая органично подходит для описания деятельности нашей компании: «Никогда не знаешь, что придёт завтра – следующее утро или следующая жизнь». Мы гибки и открыты для любых новых идей, возникающих в нашей «Листерре». Например, в этом году на территории нашей производственной площадки был построен очередной новый корпус. В нём будут производиться сухие удобрения, включающие кристаллические и гранулированные водорастворимые формы с гуминовыми и фульвокислотами, аминокислотами, и на основе экстракта из морских водорослей *Ascophyllum nodosum*,

которые позволят расширить функционал продуктов и оказать комплексное стимулирующее действие на растения, ведь подкормки так же сильно нужны растениям, как и их защита. Сухая препаративная форма будет способствовать более удобной логистике и позволит доставить удобрения даже в самые отдалённые регионы нашей страны. В итоге в нашем ассортименте теперь будет 54 марки удобрений для некорневых подкормок, которые смогут частично компенсировать нехватку основных элементов питания в почве при возникновении дефицита минеральных удобрений. Также среди них есть несколько продуктов для предпосевной обработки, которые способствуют максимальной реализации генетического потенциала посевного материала. Таким образом, даже в случае нехватки микроэлементов в почве предпосевная обработка позволит заложить фундамент для высоких урожаев.

– А какие ещё в последнее время новые продукты разработаны в «Листерре»?

– Ещё одна важная разработка нашей компании – это альгицид «Водагард», позволяющий бороться с токсичными синезелёными водорослями, которые становятся всё более серьёзной глобальной проблемой. Достижением является то, что данный альгицид разработан российскими учёными и при этом получил патент на международном уровне. Сегодня мы активно экспортируем его на мировой рынок, где с достоинством представляем Россию как страну с передовыми научными разработками.

Скажу больше, приоткрыв дверь в будущие планы «Листерры»: начато строительство четвёртого и пятого корпусов, в которых будут производиться биологические препараты по специальной запатентованной технологии, о которой расскажу чуть ниже, а также производство уникальных

удобрений пролонгированного действия. И самое интересное: у нас есть планы строительства шестого и седьмого корпусов, чтобы развивать российское производство как можно более быстрыми темпами. Тем более что в нашей стране настал момент, когда многие иностранные компании либо уходят с рынка, либо испытывают проблемы с поставками своих продуктов на российский рынок из-за введённых санкций. К тому же, если европейские удобрения продолжают поступать на российский рынок, их цена резко возрастёт, так как для производства этих продуктов используется газ, который сейчас дорожает в Европе. А для российских аграриев это будет слишком серьёзной нагрузкой: люди работают в рискованном бизнесе, когда выращиваемая продукция может быть потеряна из-за природных факторов. При этом ещё и средства производства ежегодно дорожают, а цена конечной продукции не компенсирует это удорожание. В сезоне 2022 года мы уже наблюдали дефицит на рынке комплексных удобрений и микроудобрений. Но мы, как российский производитель, смогли оперативно обеспечить растущий спрос препаратами из нашего ассортимента.

– Сегодня повесткой для российских производителей стало импортозамещение. Насколько реальным вы считаете его реализацию в своей области?

– Конечно, для полного импортозамещения в сфере средств защиты растений и агрохимикатов потребуется не полгода-год, а 3-5 лет. У иностранных компаний были продукты, не имевшие аналогов на российском рынке, и в настоящее время мы активно работаем над разработками, которые смогли бы по спектру действия заменить препараты иностранных компаний. Но здесь нужно понимать, что регистрация новых продуктов в России занимает три года. Даже создав прямо сейчас необходимые ключевые продукты для защиты растений, «Листерра» получит разрешение на их производство и реализацию только в 2025-2026 годах.

Что касается производственных мощностей российских производителей, их потенциал не реализован в полной мере, и мы готовы производить больше, чтобы на рынке средств защиты растений и агрохимикатов ни в коем случае не было дефицита.

Что до сырьевой базы для производства средств защиты растений и агрохимикатов, то здесь мы на 95% зависим от иностранных государств, в основном от Китая и Индии. Так что, к сожалению, говорить о полном импортозамещении на всех стадиях производственной цепочки просто невозможно. Хотя стоит отметить огромный научный потенциал России, которая сейчас работает над созданием и развитием синтеза действующих веществ для производства средств защиты растений. Но строитель-



ство таких производств, безусловно, невозможно без государственной поддержки.

Наши учёные также помогли в критический момент, когда внезапно поставки европейских компонентов для производства наших продуктов были остановлены. Они смогли изучить оригинальный продукт и воссоздать аналог, который можно производить на территории России, не опасаясь возможных недопоставок из-за текущей геополитической ситуации.

Потенциал нашей страны поистине огромен, ведь сейчас в мире на первое место выходит потребность в безопасности, прежде всего – продовольственной. И здесь нельзя не отметить, что начиная с 2014 года российский аграрный сектор вышел на полную самообеспеченность практически по всем необходимым продуктам питания. Более того, за последние три года мы смогли ещё и занять лидирующие позиции по экспорту ключевых сельскохозяйственных культур на мировом рынке.

– Как сегодня меняется рынок удобрений? Успеете ли узнать за возникающими на нём тенденциями?

– В настоящий момент большое значение в России и мире начинает приобретать ESG-повестка, которая, на мой взгляд, будет способствовать большему применению удобрений и биологических средств защиты растений в сельскохозяйственном производстве. «Листерра» также поддерживает этот тренд. Мы всегда отслеживаем лучшие мировые аграрные практики для адаптации их в России. Возвращаясь к специальной запатентованной технологии, о которой упоминалось выше, 30 июня 2022 года «Листерра» совместно с институтом на базе Индийского совета сельскохозяйственных исследований подписала договор о сотрудничестве по технологии инкапсуляции для биологических удобрений. Это запатентованная технология, которая представляет собой умную доставку полезных микроорганизмов. Уникальный метод позволяет поместить любой значимый для сельского хозяйства микроорганизм в капсулу с целью продления срока хранения биологического продукта, повышения удобства его использования, а

также для более широкого использования биологических продуктов для заботы об окружающей среде. Такие продукты будут востребованы как в органическом земледелии, так и при совместном применении химических и биологических средств защиты растений, которое даёт пролонгированный и эффективный результат. При этом «Листерра» стала первой иностранной компанией, которая приобрела право на использование данной технологии. Мы считаем, что в сельскохозяйственной отрасли и науке не должно существовать границ, ведь мы все выполняем единый глобальный вызов современности: вырастить большие урожаи с меньшими ресурсами, чтобы накормить растущее 8-миллиардное население Земли.

– Очень интересно узнать о ваших планах на долгосрочную перспективу.

– Конечно, в сложившихся обстоятельствах сложно что-либо планировать и постоянно оставаться на волне позитива. Мы не знаем, что произойдёт в мире, но ведь при этом понимаем, какой цели хотим достичь: чтобы наша страна стала ещё сильнее! И чтобы с нашими интересами и мнением считались другие участники геополитики. Чтобы сельское хозяйство России развивалось и крепло для обеспечения продовольствием всего мира. Чтобы будущие поколения жили в условиях стабильности и процветания, а экология Земли сохранялась, позволяя нам дышать чистым воздухом и любоваться красотой и разнообразием природы. Именно поэтому нельзя сейчас опускать руки и бездействовать. Многие сдаются, пугаясь того, как много ещё предстоит сделать, при этом не учитывая того, как много мы уже сделали. А в рамках стратегии импортозамещения наша компания трансформировала и расширила свой внутренний слоган, который сейчас звучит так: «Листерра» – это любовь! «Листерра» – это семья! «Листерра» – это Родина!»

Я считаю, что изменения, сегодня происходящие, очень важны и будут записаны на страницах мировой истории, поэтому всем желаю сил и успехов, особенно в столь жизненно необходимой отрасли, как сельское хозяйство.

Подготовила Эльвина Аптреева

Our country has a unique raw material base which allows us to produce the full range of fertilizers for pre-sowing treatment and foliar fertilizing. Russian producer LYSTERRA is proud of the wide range of products. It offers complex protection and nourishment systems for main agricultural crops including chemical crop protection agents, microfertilizers, biological preparations and special purpose products. LYSTERRA gained the trust of agrarians a long time ago as it helps them to grow high quality crops and offers the solutions of their problems. We talked to the head of marketing Anastasia Romanovskaya about the prospects of the company, new developments and import substitution.

LYSTERRA
is love!
LYSTERRA
is family!
LYSTERRA
**is the
Motherland!**



– *LYSTERRA is a production site, its own laboratory, where unique products are developed. Could you tell us more about what the company does today?*

– LYSTERRA is actively and dynamically developing year by year. I like the Tibetan wisdom, which is organically suited to describe our company's activity: "You never know what will come tomorrow – the next morning or the next life". We are flexible and open to any new ideas that arise in our LYSTERRA. This year, for example, another new building was built on our production site. It will produce dry fertilizers, including crystalline and granular water-soluble forms with humic and fulvic acids, amino acids,

and based on the extract from the seaweed *Ascophyllum nodosum*, which will expand the functionality of products and provide a complex stimulating effect on plants, because plants need nutrients as much as they need their protection. Dry forms of preparations will contribute to more convenient logistics and allow the delivery of fertilizers even to the most remote regions of our country. As a result, our range will now include 54 brands of fertilizers for foliar fertilizing, which can partially compensate for the lack of basic nutrients in the soil in the case of a deficit of mineral fertilizers. Among them, there are also several products for pre-sowing treatment, which contribute to the maximum realization

of the genetic potential of the seed. Thus, even in case of micronutrient deficiencies in the soil, seedbed preparation will lay the foundation for high yields.

– *What other new products have LYSTERRA recently developed?*

– Another important development of our company is the algicide *Vodagard*, which combats toxic blue-green algae, which is becoming an increasingly serious global problem. It is an achievement that this algicide was developed by Russian scientists, and at the same time it received a patent at the international level. Today we actively export it to the world market, where we are proud to

represent Russia as a country with advanced scientific developments.

Moreover, we started building the fourth and fifth buildings to produce biologicals with a special patented technology (I'll tell you about it below) and to produce unique fertilizers with a prolonged effect. And the most interesting thing: we have plans to build the sixth and seventh buildings in order to develop Russian production at the fastest possible pace.

Moreover, now is the time when many foreign companies are either leaving the market or have problems supplying their products to the Russian market due to the sanctions that have been imposed. In addition, if European fertilizers continue to enter the Russian market, their price will rise sharply, because gas is used to produce these products, which is now becoming more expensive in Europe. And for Russian farmers, it will be too serious a burden: people work in the risky business, when the grown products can be lost due to natural factors. But at the same time, the cost of inputs is rising every year, and the price of finished products does not compensate for this rise in price. In the 2022 season, we have already seen a deficit in the market of complex fertilizers and microfertilizers. But we, as a Russian manufacturer, were able to promptly provide the growing demand with the products from our range.

- Import substitution has become an agenda for Russian producers today. How realistic do you consider its implementation in your area?

- Of course, complete import substitution in the field of plant protection products and agrochemicals will take 3-5 years, not half a year. Foreign companies had products that had no analogues on the Russian market, and now we are actively working on the development that would be able to replace foreign companies' products by the spectrum of action. But here we need to understand that registration of new products in Russia

takes three years. And even if we create the necessary key products for plant protection right now, LYSTERRA will receive approval for their production and sale only in 2025-2026.

As for the production capacities of Russian producers, their potential is not fully realized, and we are ready to produce more so that there would be no shortage in the crop protection products and agrochemicals market in any case.

As for the raw material base for plant protection products and agrochemicals, we are 95% dependent on foreign countries, mostly China and India. So, unfortunately, it is simply impossible to talk about complete import substitution at all stages of the production chain. Although it is worth noting the huge scientific potential of Russia, which is now working on the creation and development of the synthesis of active substances for the production of plant protection products. But the construction of such production facilities is certainly impossible without state support.

Our scientists also helped at a critical moment when suddenly the supply of European components for the production of our products was stopped. They were able to study the original product and recreate an analogue which can be produced in Russia without fear of possible shortages due to the current geopolitical situation.

The potential of our country is truly enormous, because now the need for security, especially food security, is coming to the forefront in the world. It should be noted that since 2014 the Russian agricultural sector has reached full self-sufficiency in almost all necessary foodstuffs. Moreover, over the past three years we also managed to take a leading position in exports of key crops on the global market.

- How is the fertilizer market changing today, do you manage to keep up with the trends emerging there?

- At the moment the ESG agenda is becoming very important in Russia and

around the world, which, in my opinion, will contribute to a greater use of fertilizers and biological plant protection products in agricultural production. LYSTERRA also supports this trend. We always monitor global best agricultural practices to adapt them in Russia. And coming back to the special patented technology I mentioned above, on June 30, 2022 LYSTERRA together with the Institute based at the Indian Council of Agricultural Research has signed a cooperation agreement on encapsulation technology for biological fertilizers. It is a patented technology, which is a "smart" delivery of beneficial microorganisms. The unique method allows any agriculturally relevant microorganism to be encapsulated to extend the shelf life of a biological product, increase its ease of use, and to increase the use of biological products for the care of the environment. Such products will be in demand both in organic farming and in the combined use of chemical and biological plant protection products, which gives a prolonged and effective result. Moreover, LYSTERRA was the first foreign company that acquired the right to use this technology. We believe that there should be no boundaries in the agricultural industry and science, because we are all meeting the same global challenge of our time - to grow more crops with fewer resources to feed a growing global population of 8 billion people.

- It is very interesting to know about your plans for the long term.

- Of course, in the current circumstances, it's difficult to plan anything and to remain constantly on a wave of positivity. We do not know what will happen in the world, but we understand what we want to achieve: to make our country even stronger! And for our interests and opinions to be taken into account by other participants in geopolitics. For the agriculture of Russia to develop and strengthen to provide food for the whole world. So that future generations live in a stable and prosperous environment, and the ecology of the Earth is preserved, allowing us to breathe clean air and admire the beauty and variety of nature. This is why we must not give up and do nothing. Many people give up, afraid of how much there is still to do, but without taking into account how much we have already done. And as part of the import substitution strategy, our company has transformed and expanded its internal slogan, which now sounds like this: "LYSTERRA is love! LYSTERRA is family! LYSTERRA is the Motherland!"

I think that changes which are taking place today are very important and will be recorded in the pages of world history, so I wish strength and success to all, especially in such a vital area as agriculture.



Лёгкой промышленности, как и другим отраслям, сегодня особенно необходимы поддержка и внимание со стороны государства. Многим отечественным производителям не хватает кадров, сырья и инфраструктуры. Как решить эти животрепещущие вопросы и при этом сохранить бизнес? Какая поддержка необходима компаниям лёгкой промышленности для того, чтобы осуществить в стране качественное импортозамещение, о котором все говорят? О том, с какими проблемами сейчас сталкивается отрасль лёгкой промышленности, в частности одна из фабрик по пошиву деловой женской одежды, – подробнее в интервью с владелицей ООО «Швейная фабрика Булаевич» Ольгой Михайловой.

Ольга Михайлова, «Швейная фабрика Булаевич»:

«ОТРАСЛЬ НУЖНО ВОССТАНАВЛИВАТЬ С ОСНОВ»

– Ольга Юрьевна, несмотря на периодические возникающие в российской и мировой экономике трудности, ваше производство работает уже 20 лет. Скажите, с какими проблемами сталкиваются сегодня предприятия, работающие в сфере лёгкой промышленности? Как глобальные внешние процессы отражались на процессе развития компании?

– Основными проблемами для всех предприятий лёгкой промышленности являются нехватка квалифицированных кадров, отсутствие тканей (подкладочной, карманной, костюмной), швейной фурнитуры (это нитки, молнии, пуговицы и т. д.), швейного оборудования, запчастей к швейному оборудованию. Все материалы и комплектующие закупаются у перекупщиков в России из-за границы, а ввиду глобальных внешних процессов ситуация усугубилась, что сильно отразилось на развитии компаний.

– Расскажите о своей компании: какую продукцию вы производите, где расположено ваше производство, как оно оснащено, каков коллектив предприятия?

– Швейная фабрика Андрея Булаевича основана в 1999 году. Предприятие все эти годы динамично развивается. Начали с малого: с четырёх швей и двух швейных машин. Сегодня на фабрике работает 80 человек, среди них – швеи, закройщицы, гладильщицы, конструкторы, менеджеры по продажам. Используется более сотни швейных, гладильных установок, в том числе настольный комплекс и машины-полуавтоматы.

В настоящий момент фабрика выпускает около шести тысяч изделий в месяц. За годы работы был значительно расширен ассортимент, усложнились задачи. Отшиваем технологически сложные классические юбки и брюки.

Принципиальной позицией руководства фабрики все годы является

особое отношение к коллективу. Наиболее явно оно проявилось во время пандемии. Первоочередной задачей на предприятии считают выплату заработной платы. Во время пандемии для этого было сделано всё максимально возможное. Несмотря на то, что наша швейная фабрика не попала ни в один из списков предприятий, которые могли рассчитывать на государственную финансовую поддержку, мы нашли возможность продолжить работу. Поскольку реализовывать произведённый товар было невозможно из-за закрытых торговых центров и оптовых точек продаж, фабрику было решено перепрофилировать. Тем самым предприятие внесло большой вклад в борьбу с пандемией в самый ответственный момент. Мы выпускали медицинские халаты, бахилы и комбинезоны для работы в «красной» зоне ковидных госпиталей.

– Какие меры поддержки считаете необходимыми для развития отрасли и её предприятий?

– Инвестирование, субсидирование, получение грантов – всё это необходимо и может помочь в развитии отрасли.

– Сегодня многие производители вынуждены менять свои бизнес-процессы,

Благодаря преданности любимому делу и упорству Ольга Михайлова содействовала появлению новой специальности в аграрно-технологическом техникуме «Дубна», где недавно студентов начали обучать моделированию, конструированию и шитью одежды. Своей основной целью Ольга Юрьевна видит содействие желающим научиться нужной и востребованной на рынке труда профессии.



Владелица «Швейной фабрики Булаевич» Ольга Михайлова с дочерью Анной Митюшиной, исполнительным директором компании

закупать материалы или комплектующие у отечественных производителей или поставщиков из стран СНГ. Как на вашем бизнесе сказались такие перемены? Удаётся ли производить одежду достойного качества?

– К сожалению, отечественные производители сегодня не производят сырьё для выпускаемой нами продукции – деловой одежды, как и поставщики из стран СНГ.

– Как уже было сказано выше, ваше производство за короткое время может перепрофилироваться, адаптироваться к новым условиям. Каким вы видите дальнейшее развитие отрасли лёгкой промышленности в России? Какие меры нужно принять, чтобы бизнес не «просел»?

– Нужно восстанавливать отрасль с основ: организовывать процессы обучения в профильных колледжах по специальности «ткачиха», «швея». Следует восстанавливать ткацкие фабрики по производству качественной ткани премиум-класса, а также производство швейного, гладильного и раскройного оборудования.

– Что вы можете посоветовать предпринимателям, работающим в сфере лёгкой промышленности?

– Терпения им и веры в светлое будущее! Также считаю, что не стоит умалчивать о проблемах, если они есть.

– Какие перспективы для своего бизнеса вы видите на ближайшие годы?

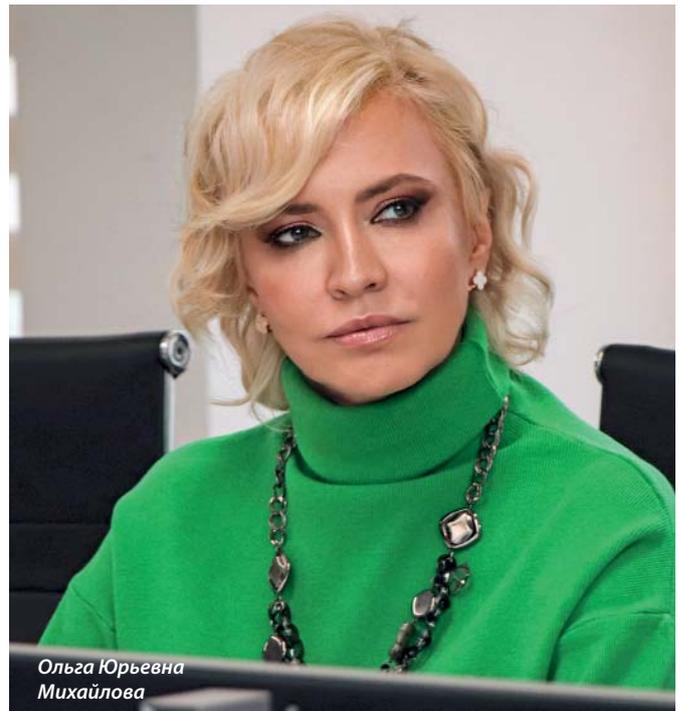
– Видим себя не только на внутреннем рынке нашей страны и Казахстана, но и на гораздо более широком!

Подготовила
Эльвина Аптреева

Support and attention of the state have a special importance for the light industry, as well as for other industries of the country nowadays. Many domestic producers lack staff, raw materials and infrastructure. How to overcome these pressing issues and to save the business? What support is required for light industry companies in order to implement the quality import substitution in the country, discussed all over the country? The problems faced by the light industry, namely one of the factories for sewing business clothes for women, are described in more detail in the interview with Olga Mikhailova, the owner of Bulaevich Sewing Factory.

Olga Mikhailova, Bulaevich Sewing Factory:

“THE INDUSTRY NEEDS TO BE RESTORED RIGHT FROM THE BASICS”



Ольга Юрьевна Михайлова

– *Mrs. Mikhailova, despite of occasional difficulties which arise in both Russian and world economy your production works for 20 years. Would you tell us about problems which enterprises of light industry face nowadays? How have global external processes been reflected in the development of the company?*

– The main problem for all enterprises of light industry is the lack of qualified personnel, lack of fabrics (lining, pocket, costume), sewing accessories (threads, zippers, buttons, etc.), sewing equipment, spare parts for sewing equipment. All materials and components are bought from resellers in Russia overseas, and due to global external processes the situation has aggravated, which has severely affected the development of the companies.

– *Tell us about your company: what products do you produce? Where is your production located? How is it equipped? What is your staff like?*

– Andrey Bulaevich Clothing Factory was founded in 1999. The company has been dynamically developing all these years. We started with just four tailors and two sewing machines. Today the factory employs 80 people, among them – tailors, closures, ironers, designers, sales managers. There are more than a hundred sewing and ironing machines, including a flooring complex and semi-automatic machines.

At the moment the factory produces about six thousand items per month. Over the years the range of products has significantly expanded and tasks have become more sophisticated. We sew technologically demanding classic skirts and pants.

The principal position of the factory management for all years is its special attitude

to the collective. It became most obvious during the pandemic. The priority issue at the company is the payment of wages. All possible efforts were made to ensure that during the pandemic. Despite the fact that our clothing factory was not included in any of the lists of companies that could count on state financial support, we have found a possibility to continue working. As it was impossible to sell the goods produced because of the closed shopping centers and wholesale outlets,

Through her devotion to the favorite business and her persistence, Olga Mikhailova promoted the creation of a new profession at the Dubna Agrarian and Technological College, where they have recently begun to teach students modeling, designing and sewing clothes. Olga Yurievna sees her main goal as assisting those who want to learn a necessary and in-demand profession on the labor market.

it was decided to repurpose the factory. In this way, the company made a great contribution to the fight against the pandemic at the most critical moment. We produced medical gowns, shoe covers, and overalls for work in the “red zone” of covid hospitals.

– *What support measures do you consider to be necessary for the development of the industry and its enterprises?*

– Investments, subsidies, grants – all of these are necessary and can help the development of the industry.

– *Today, many manufacturers are forced to change their business processes, buy materials or components from domestic producers or suppliers from CIS countries. How did such changes influence your business? Is it possible to produce clothes of decent quality?*

– Unfortunately, domestic producers today do not produce raw materials for the products we produce – business clothes, and neither do suppliers from the CIS countries.

– *As it was mentioned above, your production can be retooled and adapted to new conditions in a short time. How do you see the further development of the light industry in Russia? What measures need to be taken so that business does not “sink”?*

– We need to restore the industry from the basics: organize training processes in specialized colleges in the specialty – weaver, tailor. Restore weaving factories for the production of high-quality premium fabrics, as well as the production of sewing, ironing and cutting equipment.

– *What advice can you give to entrepreneurs working in the light industry?*

– Patience and faith in a better future! I also believe that one should not keep silent about the problems, if there are any.

– *What prospects do you see for your business in the coming years?*

– We see ourselves not only in the domestic market of Russia and Kazakhstan, but also on many wider!

Prepared by Elvina Aptreeva

НПК СОК-БП: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ВПЕРЁД!

ООО «НПК «СОК-БП» – инжиниринговая компания полного цикла. Её портфель проектов включает в себя разработку и производство изделий из композиционных материалов на основе углеродного, стеклянного и базальтового волокна, в том числе с закладными элементами, а также изделий из металлов и промышленных пластиков. Помимо этого, компания разрабатывает и производит различные электронные приборы и системы. Научно-технические проекты успешно находят своё применение в таких областях, как машино- и приборостроение, включая оборонный комплекс. Производственная площадка компании оснащена самыми современными технологиями, а уникальные научные разработки занимают лидирующие позиции на рынке. Сегодня мы пообщаемся с генеральным директором ООО «НПК «СОК-БП» Натальей Кондаревой и узнаем о самых востребованных проектах в отрасли импортозамещения.

– Как давно существует компания и какими были предпосылки для её создания?

– В 2010 году я основала компанию под конкретный проект – разработку системы объективного контроля вероятного поражения бойца с целью совершенствования боевой подготовки. Проект предполагал и гражданскую реализацию в страйкболе. Для создания такой системы ко мне присоединились специалисты высокого класса. Данный проект назывался «СОК-БП» («Системы объективного контроля боевой подготовки»).

В 2011 году совместно с сотрудниками МГТУ им. Баумана мы предложили включить проект в гособоронзаказ по направлению «Ратник». Поскольку работа должна была финансироваться через гособоронзаказ, было принято решение по переходу большей части собственности «СОК-БП» в собственность МГТУ им. Баумана.

Работа была успешно начата, и мы прошли этап эскизного проекта, подтвердили работоспособность всех его основных компонентов. Нам удалось проделать большую работу, которая была воспринята оборонным комплексом, и мы надеемся, что она войдёт в состав боевой экипировки для стадии обучения.

В 2018 году я учредила второй «СОК» («НПК «СОК-БП») без других юридических лиц, сохранив связи по линии прошлого «СОКа», в том числе и кадровый состав, который отвечал за вопросы разработки. В названии компании добавились буквы «НПК», что расшифровывается как «научно-производственная компания». Мы продолжили и развили то, что делали в первом «СОКе», и существенно диверсифицировали деятельность.

Одним из новых направлений деятельности стала «тара огнестойкая композиционная». Такая тара наилучшим образом

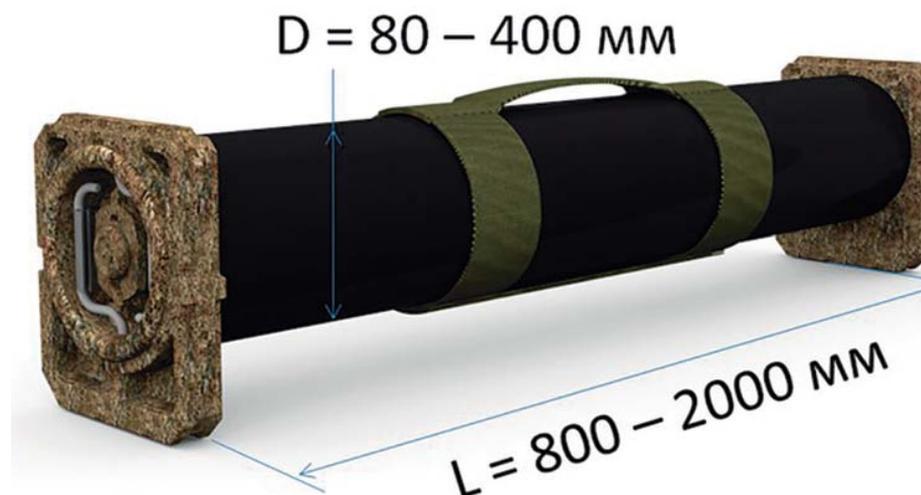
приспособлена для складирования и перемещения огнеопасных и взрывоопасных грузов. Она обеспечивает сохранение температуры груза не более 150 °С при воздействии на неё открытого пламени с температурой до 800 °С в течение 15 минут. Кроме того, тара полностью герметична, обеспечивает молниезащиту и стойкость к биологическим поражениям. Сочетание таких свойств возможно благодаря внедрению ряда нестандартных конструктивных и технологических решений.

– Расскажите подробнее о собственной продукции и таком направлении работы, как импортозамещение.

– Мы изначально занимались принципиальными инновационными разработками, которые были либо на уровне, либо выше уровня зарубежных. Это были технологии и конструкции из композитных материалов, способные противостоять импульсным нагрузкам давления до

100 МПа при температурах до 2500 °С, и «Системы контроля боевой подготовки». Оборонный комплекс РФ ранее смотрел в сторону немецких технологий, но они уже тогда уступали нашим разработкам. Речь идёт о тренажёрах, в том числе и лазерных, которые применяются для обучения солдат на поле боя. Однако они не вырабатывают появление «боевого рефлекса». Наше предложение, максимально имитирующее условия реального боя, было представлено ещё в 2011 году и уже тогда было направлено на импортозамещение морально устаревших подходов к обучению и контролю боевой подготовки.

Предложенная нами больше 10 лет назад система – СОК – максимально приближена к боевой ситуации. Солдат работает с пневматическим оружием, максимально идентичным боевому, оно даже имеет отдачу и звук как у настоящего оружия, но стреляет пластиковыми шариками. Это напоминает страйкбол – с той разницей,



Разработка 125-мм учебного выстрела с имитационным снарядом с красящими элементами к танковой пушке типа 2А46М



Функционирование имитационного снаряда (ИС)

что мы обеспечиваем селекцию ложных ударов и контроль попадания «пули». Ввиду идентичности реальным боевым действиям и наличия «стресс-фактора» вырабатывается тот самый «боевой рефлекс». И это не единственная разработка, сделанная на опережение.

Ещё один проект, который взял своё начало уже в первом «СОКе» и продолжил существование сегодня, – это разработка имитационного снаряда (ИС) для танкового биатлона. То есть танки не просто ездят по заданному маршруту в тяжёлых условиях и стреляют по мишеням, но и способны вести дуэльный бой. Мы предложили разработать ИС для существующих танковых пушек семейства 2А46М. ООО «СОК-БП» было подрядчиком МГТУ им. Баумана в этой ОКР. Сам снаряд маркирует танк, но не наносит ему никаких повреждений. Особенностью снаряда, изготовленного из специального композита, является его автоматическая самоликвидация на подлёте к цели. Данную технологию мы собираемся разрабатывать далее самостоятельно.

Также многие российские предприятия, которые ранее поставляли продукцию из-за рубежа для продажи внутри страны,

обращаются к нам по вопросу замещения изделий или части изделий, которые состоят из композитов. Например, это изготовление телескопических шестов, штанг, антенн, композитных валов для полиграфического производства и многого другого.

Хотелось бы рассказать об ещё одной актуальной разработке, которая находится на стадии завершения. Мы разработали систему «Штаив коленчатый многозвенный». Она предназначена для крепления совместно с видеокамерой и монитором специальных средств для удобства бойца, чтобы он мог, находясь на закрытых позициях, осматривать и охранять прилегающие территории. Штаив имеет четыре звена общей длиной 2,5 метра. Его можно трансформировать в любой плоскости, ориентируя на объект. Система является средством разведки, наблюдения, ориентации и целеуказания. На такой штаив можно крепить и средства поражения. Подобный ударно-разведывательный комплекс будет полезен в условиях городского боя и смешанных позиций.

– **ООО «НПК «СОК-БП» – предприятие полного цикла. Расскажите, каков структурный состав предприятия?**

– Мы обладаем полным циклом разработки изделий на базе имеющихся конструкторских, технологических, испытательных и производственных мощностей. Активно сотрудничаем с нашими белорусскими партнёрами, где также есть испытательные площадки для производства полевых испытаний.

– **Какие перспективы вы видите перед собой в настоящее время?**

– Любое наше изделие – это сплав инноваций. Все проекты требуют нестандартных решений, высокого качества отработки механики, электроники, технологий и логистики. Всё это делается в рамках одного проекта, одной структуры под названием «НПК «СОК-БП». То, что может создаваться десятилетиями и успевает морально устареть, мы выполняем за 1-2 года.

В наших планах – углубление диверсификации и продвижение своей высокотехнологичной инновационной продукции.

SPC SOC-CT LLC:

IMPORT SUBSTITUTION IS A FEW STEPS AHEAD!

“SPC “SOC-CT” LLC is a full-service engineering company. The company's project portfolio involves development and production of products from composite materials based on carbon, glass and basalt fiber, including those with embedded elements, as well as products from metals and industrial plastics. Moreover, the company develops and manufactures various electronic devices and systems. Science and technology projects successfully find their application in such fields as mechanical and instrumentation engineering, including defense complex. The company's production site is equipped with state-of-the-art technology, and unique scientific developments take the leading position in the market. Today we chat with Natalya Kondareva, General Director of “SPC “SOC-CT” LLC, and learn about the most in-demand projects in the import substitution industry.



– ***Tell us, how long has the company existed and what were the prerequisites for its creation?***

– In 2010 I created the company for a specific project, to develop a system of objective control of the probable defeat of a fighter in order to improve combat training. The project also involved civilian implementation in Airsoft. I was joined by high-class specialists to develop such system. This project was called “SOC-CT” (system of objective control of combat training).

In 2011, in cooperation with the Bauman Moscow State Technical University, we proposed to include the project in the Gosoboronzakaz (State Defense Order) in the category of “Ratnik” (“Warrior”). Since the work was to be financed through the Gosoboronzakaz, it was agreed to transfer most of the property of SOC-CT to the Bauman Moscow State Technical University.

The work has been successfully started, and we have passed the conceptual design stage, confirming the operability of all its major components. We have done a great amount of work, which was welcomed by the defense complex, and we hope that it will become a part of the combat outfit for the training stage.

In 2018, I found a second SOC (“SPC “SOC-CT”), without any other legal entities, retaining the ties from the past SOC, including the personnel who were responsible for the development matters. The letters “SPC” were added to the company’s name, which stand for scientific and production company. We continued and developed what we originally worked on at the first SOC and significantly diversified our activities.

One of the new areas of our activity has become “fire-resistant composite packaging”. Such packaging is best adapted for storage and transportation of flammable and explosive cargoes. The packaging ensures preservation of cargo temperature no more than 150 °C when exposed to an open flame with temperature up to 800 °C for 15 minutes. Besides, the packaging is fully sealed, provides lightning protection and resistance to biological damage. The combination of such properties is possible due to the introduction of a number of non-standard design and technological solutions.

– ***Tell us more about your own products and such an area of work as import substitution.***

– We were initially engaged in radically innovative developments, which were either at or above the level of foreign ones. These were the technologies and constructions from the composite materials capable to resist the impulse loads of the pressure up to 100 MPa at the temperatures up to 2500°C, and the “Systems of control of the combat training”. The Russian defense complex had previously looked toward German technologies, but they

were already inferior to our developments. This refers to simulators, including laser ones, which are used to train soldiers on the battlefield. However, they do not contribute to the occurrence of a “combat reflex”. Our offer, which simulates real combat conditions as much as possible, was presented back in 2011, and even then it was aimed at import substitution of outdated approaches to training and control of combat training.

We introduced the SOC system more than 10 years ago, which is as close to a combat situation as possible. The soldier operates a pneumatic weapon that is as identical to a combat weapon as possible, it even has the recoil and the sound of a real weapon, but shoots plastic pellets. It is similar to airsoft, except we ensure the selection of false strikes and control of the hit of the “bullet”. And due to the similarity to the real combat operations and the presence of the “stress factor” the combat reflex is developed. And that is not the only development made ahead of the others.

Another project that started off in the first SOC and continued to exist today is the development of a simulation shell (SS) for tank biathlon. Meaning tanks don’t just roll along a given route in harsh conditions and shoot at targets, but are also capable of dueling. We proposed to develop a SS to the existing 2A46M family of tank guns. SOC-CT was the contractor of the Bauman Moscow State Technical University in this R&D effort. The shell itself marks the tank, but does not do any damage to it. The peculiarity of the shell made of a special composite is its automatic self-destruction on the way up to the target. We are going to develop this technology further on our own.

Also many Russian enterprises, which used to supply products from abroad for sale within the country, turn to us regarding the issue of substitution of products or a part of products, which consist of composites. For example, the production of telescopic poles, rods, antennas, composite shafts for printing production and many other things.

I would like to tell you about another ongoing development which is currently in the process of completion. We have developed a “Multi-link Crank Tripod” system. It is designed to attach special equipment along with a video camera and

a monitor for the convenience of the fighter to inspect and protect surrounding areas while in closed positions. The tripod has four links with a total length of 2.5 meters. It can be transformed in any plane, aiming at the object. The system is a means of reconnaissance, observation, orientation and target designation. Such tripod can also be used to attach means of destruction. Such reconnaissance-strike complex will be useful in urban combat and mixed positions.

– ***“SPC “SOC-CT” LLC is a full-service enterprise. Tell us about the structural composition of the enterprise.***

– We have a full cycle of product development based on the available design, technological and testing production capacities. We actively cooperate with our Belarusian partners, where we also have test sites for the production of field tests.

– ***What are your current prospects?***

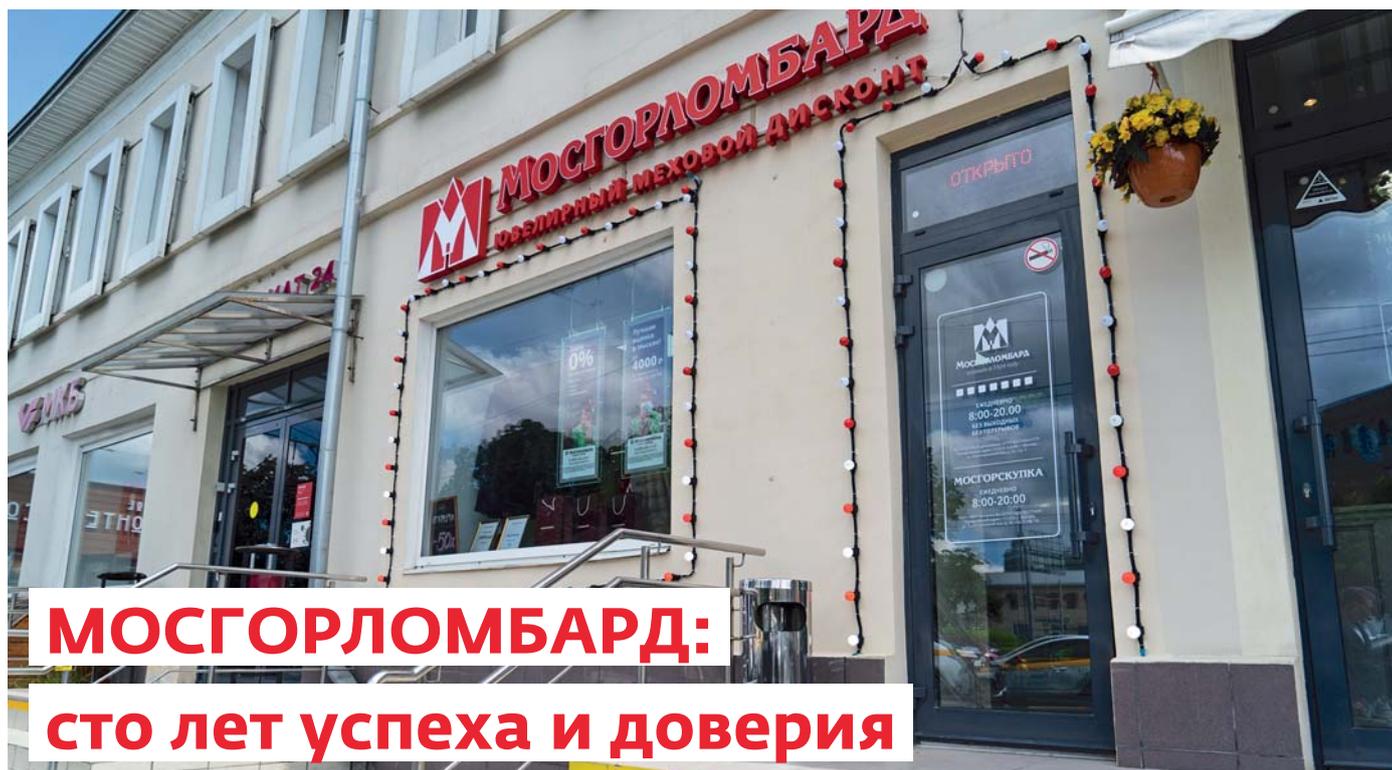
– Each of our products is a fusion of innovation. All projects require non-standard solutions, high quality of mechanics, electronics, technology and logistics. All this is done within a single project, a single structure called “SPC “SOC-CT”. The things that can be developed for decades and have time to become outdated, our company implements in 1-2 years.

Our plans are to deepen diversification and promote our high-tech innovative products.



Система
объективного
контроля
боевой
подготовки

Objective
combat training
control system



МОСГОРЛОМБАРД: СТО ЛЕТ УСПЕХА И ДОВЕРИЯ

Официально Мосгорломбард отметит своё столетие в 2024 году, но, по сути, он является преемником организованного рынка ломбардных услуг, учреждённого императорским указом ещё в начале XVIII века. Государственный ломбард пользовался успехом и доверием, а его услуги – спросом, вследствие чего он успешно просуществовал до 1919 года, когда непрерывная история Московского государственного ломбарда ненадолго прервалась в связи с прокатившейся по стране революцией. Но в 1924 году он возвратился на рынок – теперь уже в новом государстве...

Вернулся он с тем же названием и с теми же услугами, которые как были актуальными для населения в царские времена, так таковыми и остались во времена советские. В этот период и «родился» известный сегодня Мосгорломбард, являющийся старейшим предприятием на российском рынке ломбардных услуг.

Мосгорломбард не прекращал свою деятельность и во время Великой Отечественной войны. Его сотрудники не оставляли свои посты и охраняли имущество заёмщиков.

В годы перестройки Мосгорломбард был особенно востребован: нестабильная ситуация в стране вынуждала граждан искать альтернативные источники дохода, и самые выгодные условия для займа предлагал именно Мосгорломбард. В конце 80-х гг. каждое утро к дверям ломбарда тянулись огромные очереди, а три здания Мосгорломбарда площадью от 3,5 до 6 тыс. квадратных метров были целиком заполнены заложенным имуществом.

На протяжении долгого времени это был единственный официальный столичный ломбард, сотрудники которого принимали залоговые даже от Галины Брежневой и Фаины Раневской. Здесь видели практически музейные экспонаты: 50-килограммовый макет мечети и корону из чистого золота.

МОСГОРЛОМБАРД *основан в 1924 году*

Сегодня Мосгорломбард не только осуществляет деятельность по выдаче займов под залог, но и является эмитентом ценных бумаг. До недавнего времени на счету организации были успешные выпуски коммерческих облигаций, а также обыкновенных и привилегированных акций, а в июле Мосгорломбард открыл новую биржевую страницу своей истории успешным выпуском биржевых облигаций на MOEX.

Выход на рынок ценных бумаг для компании был сопряжён с подготовительным этапом. Так, прошлым летом Мосгорломбард провёл реструктуризацию организационной структуры, тем самым обеспечив себе дополнительную надёжную финансовую опору.

Компания систематически проходит аудит у ведущих экспертных организаций. На данный момент её надёжность подтверждена рейтинговым агентством «Эксперт РА», присвоившим ей рейтинг ruB+ с развивающимся прогнозом, и многократным успешным прохождением проверки

у аудиторской компании с мировым именем в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности.

Самым важным показателем надёжности компании – как эмитента – по-прежнему остаются цифры: на 1 сентября, с учётом роста количества объектов, кредитный портфель компании за год вырос в 2,75, а выручка – в 3,67 раза.

С недавнего времени Мосгорломбард формирует новые стратегические цели, ориентируясь на стандарты ESG. В рамках социальной ответственности было принято решение об открытии собственного учебного центра, обучение в котором соответствует строгим стандартам компании. Пройти курс и стать сотрудником Мосгорломбарда после успешной сдачи экзамена может даже тот, кто не имеет опыта работы в этой сфере. Также в контексте ESG компания поддерживает идею ответственного отношения к экологии. В силу специфики своей деятельности Мосгорломбард опосредованно сотрудничает с аффинажными заводами,

обеспечивая вместе с другими ломбардами рынок переработки вторичного золота. Это помогает избежать значительного вреда, причиняемого природе вследствие добычи драгметалла. Для справки: объём вторичной переработки золота в России — около 60 тонн в год, большую его часть обеспечивает деятельность ломбардов.

Сегодня каждая идея Мосгорломбарда, получившая развитие и реализацию, является страховочным звеном в общей цепи надёжности и прибыльности ломбардного бизнеса. И всё же, несмотря на свежие идеи и реализацию инновационных проектов, уважительное отношение к традициям, сохранение истории старейшей московской сети и использование в работе многолетнего профессионального опыта — основа деятельности Мосгорломбарда. В то же время компания постоянно развивается и старается выйти из зоны комфорта, привычной для консервативного ломбардного бизнеса.

— Нашей компании пришлось пройти очень сложный и интересный путь с момента объяснения клиентам и партнёрам, что такое современный ломбард и чем Мосгорломбард отличается от других ломбардов, — рассказывает председатель правления ГК «Мосгорломбард» Алексей Лазутин. — А отличий действительно много. Превращаясь в крупную инфраструктуру, Мосгорломбард расширил и сферу деятельности. В рамках цифровой трансформации компания модернизирует процесс оказания услуг и запускает ряд финтех-проектов: например, машинообучаемую систему принятия решений, роботизированный ломбард, интернет-аукцион.

Одна из разработок компании была отмечена премией «Финтех-инновация года» на конференции «Время инноваций – VI» на Экспо-2020 в Дубае. Автомат, созданный для оценки и покупки золота без участия специалиста, является уникальной разработкой партнёров Мосгорломбарда и не имеет аналогов. Москвичи и гости столицы уже полгода пользуются услугами роботизированного ломбарда.

— Люди хотят получать качественные услуги быстро и удобным для них способом. Поэтому для тех, кто любит прямое общение и уточнение нюансов с «живым» специалистом, у нас почти в каждом микрорайоне Москвы открыты отделения, работающие по расширенному графику. А для тех, кому важно свести разговор к минимуму, мы разработали робот-ломбард, — уточняет директор по маркетингу Мосгорломбарда Дмитрий Меликсетян.

И всё же, несмотря на альтернативную роботизацию некоторых услуг, главным для Мосгорломбарда были и остаются люди с их индивидуальными потребностями и особенностями сдаваемых в залог вещей.



* Данные по России. Все данные, указанные в инфографике являются приблизительными и взяты из открытых источников

invest.mosgorlombard.ru | t.me/mosgorlombard_investment

МОСГОРЛОМБАРД
основан в 1924 году

С учётом приоритетов год назад IT-команда Мосгорломбарда начала разработку и внедрение в работу уникальной машинообучаемой системы принятия решений. Программа анализирует историю взаимодействия клиента с компанией по конкретному залому, компилирует данные и присваивает заёмщику рейтинг и статус. На их основании в рамках системы мотивации клиенту становятся доступны особые, очень выгодные условия, оценка по которым может в разы превышать биржевую стоимость золота, даже если это изделие не обладает товарным видом.

— Ломбарды — это бизнес, основанный на оценке залогов, основу которых составляют ювелирные украшения, — рассказывает Евгений Фоменко, операционный директор Мосгорломбарда. — Но мы прекрасно понимаем, что любое ювелирное изделие часто несёт для человека эмоциональную ценность, и, сдавая его в залог, он планирует выкупить вещь любыми способами. Было бы совершенно нечестно играть на этом. И мы пошли от противного: разработали систему, которая отслеживает клиентов, неоднократно сдающих в залог один и тот же предмет и стабильно его выкупающих, и предоставили таким людям выгодные условия по оценке и процентной ставке. Мы хотим, чтобы человек знал, что Мосгорломбард всегда готов предоставить помощь, что у

нас спокойно, надёжно и что мы высоко ценим постоянных клиентов.

На сегодняшний день компания стремительно развивается. В прошлые годы была сделана ставка на экспансию: с марта 2020-го по июнь 2022 года количество отделений выросло с 17 до 108 единиц.

Сейчас основной упор делается на то, чтобы всем клиентам крупной столичной сети ломбардов было не только удобно территориально, но и комфортно психологически пользоваться услугами Мосгорломбарда.

В распоряжении компании — многолетний период сбора информации и сильная команда менеджеров и IT-специалистов, которая выводит традиционный ломбардный бизнес на новую, соответствующую современным запросам ступень. Компания анализирует, разрабатывает, создаёт новые программы. И любая сложная техническая задача для неё — это ещё одна ступень к цели.

На сегодняшний день Мосгорломбард представляет собой самостоятельную, чётко работающую многокомпонентную систему, обеспечивающую работоспособность каждого звена. Компания обладает всеми необходимыми составляющими для организации непосредственно ломбардной деятельности: от камер сезонного хранения залоговых меховых изделий до собственных цифровых разработок, позволяющих с комфортом пользоваться услугами ломбарда всем слоям населения, вне зависимости от любых факторов, в том числе и внешних, будь то плохая погода или очередной кризис.

Что касается эмиссионной деятельности компании — основы надёжности Мосгорломбарда и, соответственно, гарантированной прибыли для его инвесторов: это 90% портфеля займов, обеспеченных золотом. Компания обладает целым арсеналом инвестиционных инструментов, которые интересуют любого, даже самого взыскательного инвестора.

Именно благодаря этому в стабильные времена ломбарды работают хорошо, а в кризисные — ещё лучше!



Mosgorlombard officially celebrates its one hundredth anniversary in 2024, but in fact it is the successor of the organized pawnshop market, which was established by imperial decree at the beginning of the eighteenth century. The State Pawnshop was a successful and trusted enterprise, its services were in demand and therefore it existed successfully until 1919, when its unbroken history was temporarily interrupted due to the revolution that swept through the country, but in 1924 it returned to the market in the newly established state...



MOSGORLOMBARD: a hundred years of trust and success

It returned with the same name and the same services, which were relevant both to people back in the times of the Empire and during the Soviet times. During this period the now famous Mosgorlombard, which is the oldest enterprise in the Russian market of pawnshop services, was created.

Mosgorlombard continued its activities even during the Second World War. Its employees maintained their posts and guarded the property of borrowers.

During the perestroika years Mosgorlombard was in special demand: the unstable situation in the country forced citizens to seek alternative sources of income, and it was Mosgorlombard that offered the most favourable conditions for a loan. In the late 80s, huge queues of people lined up every morning at the pawnshop's doors, and the three buildings of Mosgorlombard with an area between 3.5 and 6 thousand square meters were completely full of pledged property.

For a long time, it was the only official pawnshop in the capital, and its staff accepted pledges even from Galina Brezhneva and Faina Ranevskaya. It hosted almost museum exhibits: a 50-kilogram model of a mosque and a crown made of pure gold.

Today Mosgorlombard not only carries out the activity on granting of mortgages, but also is an issuer of securities. Until recently, the organization had successfully issued commercial bonds as well as ordinary and preference shares, and in July Mosgorlombard opened a new, page in its history with the successful issue of exchange-traded bonds on MOEX.

The entry into the securities market has been a preparatory phase for the company. Last summer, for example, Mosgorlombard restructured its organizational structure, thereby providing itself with an additional reliable foundation.

The company is systematically audited by leading expert organizations. To date, its reliability has been confirmed by the rating agency Expert RA, which gave it a rating of ruB+ with a developing outlook, and it has been audited by a world-renowned auditing company on numerous occasions and in accordance with international financial reporting standards.

The most reliable indicator of the company's reliability as an issuer remains in the numbers: as of 1 September, and taking into account the growth in the number of facilities, the

company's loan portfolio grew by 2.75 times over the year, and its revenue increased by 3.67 times.

Since recently, Mosgorlombard has been forming new strategic goals, focusing on ESG standards. As part of its social commitment, it decided to open its own training centre, where training complies with the strict standards of the company. Even those who have no experience in the field can take the course and become an employee of Mosgorlombard after successfully passing the examination. Additionally, in the context of ESG, the company also supports the idea of responsible attitude towards the environment. Due to the specific nature of its business, Mosgorlombard indirectly cooperates with refineries, providing, together with other pawnshops, a market for the reprocessing of recycled gold. This helps avoid significant environmental damage caused by mining of the precious metal. For reference: the volume of recycled gold in Russia is about 60 tonnes a year, and the majority of it is provided by the activities of pawnshops.

Today, each idea of Mosgorlombard, developed and implemented, is an insurance link in the overall chain of reliability and

profitability of the pawnshop business. And yet, despite fresh ideas and the implementation of innovative projects, a respectful attitude to tradition, preserving the history of the oldest Moscow network and the many years of professional experience in the work is the basis of Mosgorlombard. Meanwhile, the company continues to develop and tries to move out of the comfort zone of the conservative pawnshop business.

“Our company had a very difficult and interesting journey from the point of explaining to clients and partners what a modern pawnshop is and the distinctive features of Mosgorlombard from other pawnshops,” says Alexey Lazutin, Chairman of the Board of Mosgorlombard Group. “And the differences are numerous indeed. As it has transformed into a major infrastructure, Mosgorlombard has also expanded the scope of its activities. As part of the digital transformation, the company upgrades its processes for providing services and launches a number of fintech projects, such as AI decision-making system, a robotized pawnshop and an internet auction.”

One of the developments of the company was awarded the Fintech Innovation of the Year award at the Time for Innovation-VI conference at Expo 2020 in Dubai. The machine, created to evaluate and purchase gold with no expert involved, is a unique development of the partners of Mosgorlombard, which has no counterparts. Muscovites and guests of the capital already use the services of the robotic pawnshop.

“People want to receive quality services quickly and in a user-friendly way. Therefore, we have branches operating on an extended schedule in almost every neighborhood in Moscow to provide services to those who like direct communication and clarification of nuances with a ‘live’ specialist. And for those for whom it is important to keep the conversation to a minimum, we have developed the robotic pawnshop,” explains



Dmitry Meliksetyan, Marketing Director of Mosgorlombard.

And yet, despite the alternative robotisation of some services, the main thing for Mosgorlombard has always been people – with their individual needs and the characteristics of the items to be pawned.

Taking into account the priorities, the Mosgorlombard IT team started to develop and put into operation a unique machine-trained decision-making system about a year ago. The software analyses the client’s history of interaction with the company on a particular pledge, compiles the data and assigns the borrower a rating and status. On this basis, as part of the incentive system, the client receives special, very favourable terms, the valuation of which can be many multiples of the commodity price of gold, even if the item does not have a marketable appearance.

“Pawnshops are a business based on valuation of pledges, which are based on jewelry,” says Evgeny Fomenko, Operational Director at Mosgorlombard. “But we are well aware that any piece of jewellery often carries an emotional value for a person, and by pawning it, he or she plans to redeem

the item by any means possible. It would be completely unfair to play on this. So we have gone the opposite way: we have developed a system that tracks clients who pledge the same item repeatedly and consistently repurchase it, and we have given such people favourable valuation and interest rates. We want people to know that Mosgorlombard is always ready to help, that we provide confidence, reliability, and that we appreciate our regular customers.”

Today the company rapidly grows. In past years, the focus has been on expansion – from March 2020 to June 2022, the number of branches grew from 17 to 108.

The focus is now on ensuring that all clients of the capital’s large pawnshop chain are not only convenient geographically, but also comfortable psychologically to use the Mosgorlombard services.

The company has a long period of information gathering and a strong team of managers and IT-specialists who bring the traditional pawnshop business to a new level, corresponding to modern requirements. The company analyses, develops, and creates new programmes. And any complicated technical task for it is another stepping stone to the goal.

Today, Mosgorlombard is an independent, well-functioning multi-component system which ensures functionality of every link. The company has all the necessary components for the organization of pawnshop activity – from cameras for seasonal storage of pawned furs to its own digital development, allowing all segments of the population to comfortably use the pawnshop services, regardless of any factors, including external – whether it is bad weather or another crisis.

As for the company’s issuing activity, the basis of the Mosgorlombard reliability and, accordingly, the guaranteed profit for its investors is 90% of the portfolio of loans secured by gold. The company has a whole arsenal of investment tools that will interest any, even the most discerning investor.

This is why pawnshops do well in stable times and even better in times of crisis!

БЕЗРИСКОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Высокая эффективная доходность портфеля займов при обеспеченности ликвидными залогами - 86% обеспечено золотом (LTV 140%)



Ломбардные займы не несут риска для ломбарда и комфортны для клиентов. В случае невозврата займа, ломбард продает заложное имущество и в силу 196-ФЗ не может иметь к заемщику никаких дополнительных требований.

ЖАННА ФЁДОРОВА:

«СОЗДАНИЕ МЕБЕЛИ – ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ПРОЦЕСС, ПРИНОСЯЩИЙ РАДОСТЬ!»

Столярное дело традиционно считается мужским ремеслом. Но история **ЖАННЫ ФЁДОРОВОЙ**, собственника и генерального директора компании по производству дверей и мебели премиум-класса «Новый Интерьер», говорит о том, что не все традиции незыблемы. Жанна Фёдорова с нуля организовала столярное производство и сумела превратить компанию в успешного игрока с известным именем: сотрудничество с топовыми российскими дизайнерами, регулярные публикации реализованных проектов в профильных журналах AD, Elle и др. Сегодня компанией создано более четырёх тысяч проектов и тысячи уникальных предметов мебели. Жанна Фёдорова рассказала нашему изданию о том, как ей удаётся управлять бизнесом в этой нетрадиционной для женщин отрасли.



ЯЗЫК ДО МЕБЕЛИ ДОВЕДЁТ

– Увлечение столярным делом пришло в мою жизнь не сразу. Всё начиналось с испанского языка. Я получила высшее образование на факультете иностранных языков МПГУ им. Ленина и в качестве переводчика начала ездить на итальянские и испанские выставки и мебельные производства. В этих странах очень сильны традиции. Часто на производстве работает сразу несколько поколений семей, и они с такой любовью рассказывали о своём деле, об истории, о развитии, о новых идеях, что невозможно было остаться равнодушной: я тоже увлеклась мебельным делом. Мне очень быстро стало понятно на тот момент, что в России предметный дизайн нужно развивать, и захотелось создать своё столярное производство, которое по уровню ничем бы не уступало европейским.

Становление бизнеса шло постепенно. Сначала компания «Новый Интерьер» продавала готовые межкомнатные двери, затем – мебель, произведённую в Италии по индивидуальным заказам дизайнеров и архитекторов. А в 2004 году появилось собственное производство, которое сегодня является производством полного цикла и оборудовано по последнему слову техники. Итальянские традиции потомственных мебельщиков до сих пор являются для меня эталоном качества и красоты, а богатый опыт прямого взаимодействия с лучшими итальянскими мастерами позволяет нам самим создавать изделия высочайшего уровня и качества.

В столярном бизнесе я уже более 25 лет, и моя любовь к созданию мебели не ослабеваёт. За все эти годы у нас не было ни одного повторяющегося проекта, а взаимодействие с талантливыми мастерами, дизайнерами, партнёрами, коллегами

вдохновляет: постоянно учишься новому, появляются новые материалы и технологии. Сегодня мы работаем не только с деревом, но и со стеклами, интегрируем в наши изделия металлы. Создание мебели – это захватывающий процесс, приносящий радость!

Несмотря на то, что у нас достаточно большой штат – в компании работает около 80 человек, что для столярного ателье, которое специализируется на индивидуальных проектах, создаёт мебель haute couture, немало, – я по-прежнему лично участвую во всех переговорах. Например, все первые встречи с дизайнерами и архитекторами я провожу сама, так как первая встреча многое расскажет о характере человека. Впоследствии я стараюсь, чтобы менеджер, который будет вести проект, и дизайнер совпадали эмоционально. Я вообще много внимания уделяю комфортному взаимодействию и положительной энергетике, ведь, помимо того, что проект должен быть исполнен на высоком уровне, людям, которые над ним работают, должно быть комфортно друг с другом. Нами создаются изделия, которые живут в домах многие годы, и важно, чтобы они были наделены позитивной энергией ещё при создании.

НАУЧИТЬ ТВОРИТЬ

– В этом году состоялся выпуск первого очного курса «Предметный дизайн» онлайн-школы одного из топовых российских дизайнеров Анны Муравиной. Мне посчастливилось стать соавтором этого курса. Идея создания такого направления возникла неслучайно: сегодня, когда из России ушли многие европейские компании, стало понятно, что российским производителям зачастую не хватает компетенции в области создания новых

моделей, многие производства просто копировали идеи итальянских мастеров. Хотелось донести до наших производителей, что не только можно, но и нужно создавать собственные модели мебели. Во-первых, это развивает самого человека, а во-вторых – двигает вперёд отрасль. Так появился курс, где интерьерные дизайнеры учатся технике и технологиям создания авторской мебели и интерьера. Я читаю лекции по специфике разработки предметов интерьера, по материаловедению и др. Для слушателей курса была организована экскурсия на наше производство. Это важно, так как, с одной стороны, позволяет студентам получить ответы на те производственные вопросы, которые у них постоянно возникают, а с другой – нам, как производителям, даёт возможность понять, на какие моменты следует обратить внимание в технической документации. Результатом курса стали потрясающие работы студентов! Лучшие из них были отобраны российскими производителями для реализации: несколько производств, в том числе и наше, изготовили предметы мебели, разработанные выпускниками курса. Все эти предметы впоследствии поучаствовали в выставке ARTDOM и произвели настоящий фурор и качеством работы, и красотой, и оригинальностью идей.

Такие шаги, как создание подобного курса, по моему мнению, качественно влияют на развитие нашей отрасли и способны вывести её на новый уровень.

«Гармония жизни в гармонии интерьера» – этому принципу следуем я и моя компания в работе и в жизни. Красота спасает мир, и создание этой красоты – в наших надёжных и профессиональных руках!

Подготовила Александра Убоженко

Carpentry is traditionally considered a man's craft. But the story of Gianna Fedorova, owner and CEO of the premium door and furniture manufacturing company Noviy Interier, shows that not all traditions are immutable. Gianna Fedorova started up a joinery business from scratch and managed to turn the company into a successful player with a well-known name: collaboration with the top Russian designers, regular publications of realized projects in specialized magazines such as AD, Elle and others. Today, the company has created more than four thousand projects and thousands of unique pieces of furniture. Gianna Fedorova told our publication how she manages to run a business in this unconventional industry for women.

GIANNA FEDOROVA:

“CREATING FURNITURE IS AN EXCITING PROCESS THAT BRINGS JOY!”

LANGUAGE LEADS TO FURNITURE

– The interest in carpentry didn't come into my life right away. It all started with the Spanish language. I received my higher education at the Faculty of Foreign Languages at the Lenin Moscow State University, and as an interpreter I began to travel to Italian and Spanish exhibitions and furniture factories. These countries have very strong traditions, often there are several generations of families working in the factory, and they spoke so lovingly about their business, its history, development, new ideas, that it was impossible to remain indifferent: I got interested in furniture making too. It quickly became clear to me at that moment that interior design in Russia was completely undeveloped, and I created my own carpentry production, which is not inferior to the European one.

The formation of the business was gradual. At first company Noviy Interier sold ready-made interior doors, then furniture produced in Italy to individual orders from designers and architects, and in 2004 we opened our own production facility, which today is a full-cycle production and is equipped with the latest technology. Italian traditions of hereditary furniture makers are still the benchmark of quality and beauty for me, and the rich experience of direct interaction with the best Italian craftsmen allows us to create products of the highest level and quality ourselves.

I've been in the carpentry business for over 25 years, and my love for creating of furniture has never waned. In all these years we have never had a single repeatable project, and interaction with talented craftsmen, designers, partners, colleagues is inspiring: you are constantly learning new things, new materials and technologies appear. Today we work not only with wood, but also with fabrics and integrate metals

into our products. Creating furniture is an exciting process that brings joy!

Although we have a very large staff, employing around 80 people, which is a lot for a tailor-made atelier that creates haute couture furniture, I still take part in all negotiations personally. For example, I conduct all the first meetings with designers and architects myself, because the first meeting reveals a lot about a person's character. Subsequently I try to make the manager who will lead the project and the designer to be the same emotionally. In general, I pay much attention to comfortable interaction and positive energy, because in addition to the fact that the project should be performed at a high level, the people working on it should feel comfortable with each other. We create products that live in homes for many years, and it is important that they are endowed with positive energy when they are created.

TO TEACH HOW TO CREATE

– This year the first full-time course “Object Design” of the online school of one of Russia's top designers, Anna Muravina, was released. I was lucky enough to be the co-author of this course. The idea of



creating such a course did not arise by chance – today, when many European companies have left Russia, it has become clear that Russian manufacturers often lack competence to create new models, many manufacturers have simply copied the ideas of Italian masters. I wanted to convey to our manufacturers that it is not only possible, but necessary to create your own models of furniture. Firstly, this develops the person himself, and secondly, it moves the industry forward. So a course was born where interior designers learn the techniques and technology to create author's furniture and interior design. I lecture on the specifics of interior design, material science, etc. We organized an excursion to our production for the students – this is important because, on the one hand, it allows the students to get answers to the production questions that they always have. On the other hand it gives us, as manufacturers, the opportunity to understand what points should be paid attention to in the technical documentation. The course resulted in astonishing student papers! The best of them were selected by Russian manufacturers for realization: several production facilities, including ours, made furniture pieces designed by the course graduates. All of these pieces of furniture were displayed at the ARTDOM exhibition and caused a sensation with the quality of their work, their beauty and originality of their ideas.

Steps like the creation of such a course, in my opinion, have a qualitative impact on the development of our industry and can take it to a new level. The harmony of life in the harmony of the interior – this principle is followed by me and my company in work and in life. Beauty saves the world and the creation of this beauty is in our reliable and professional hands!

Prepared
by Alexandra Ubozhenko



ЕКФ

**ЭЛЕКТРОРЕШЕНИЯ
ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО БУДУЩЕГО**

**ЕКФ занимается разработкой,
производством и продажей
электрооборудования и решений
на его основе**

Контакты:

ООО «Электрорешения», 127273,
«Технопарк Отрадное», г. Москва,
ул. Отрадная, 2Б, строение 9

Тел.: **+7-495-788-88-15,**
8-800-333-88-15 (многоканальный)

E-mail: **info@ekf.su**

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПЫЛЕВЛАГОЗАЩИТНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ ДСП ЕКФ



Рассеиватель из UV-стабилизированного поликарбоната сохраняет яркость и равномерный световой поток. Магистральная проводка дает возможность подключать светильники в линию до 60 штук. Встроенный блок аварийного освещения – 3 часа автономной работы, 10% светового потока в аварийном режиме, постоянный и непостоянный режим работы.

- 30000 часов срок службы
- CRI>80
- IP66
- Отсутствие пульсации
- 5 лет гарантии

ПАНЕЛИ СВЕТОДИОДНЫЕ ДУО ЕКФ

Являются заменой традиционных светильников с люминесцентной лампой, встраиваются в потолки типа «Армстронг» и «Грильято». Высокая степень пылевлагозащиты IP65 позволяет использовать светильники в медицинских учреждениях. Увеличенная светоотдача и индекс цветопередачи CRI>9. Встроенный блок аварийного питания.

- 5 лет гарантии
- >100 лм/Вт
- Отсутствие пульсации

