

9/211 апрель 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

**СТОЛИЦА УЗБЕКИСТАНА  
ПРИНИМАЕТ ФОРУМ  
«ИННОПРОМ.  
ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»**

**ОЛЕГ ПУТИЛОВ:  
«ТЫ ОБЯЗАТЕЛЬНО НАЙДЕШЬ  
ТОГО, КОМУ НУЖНА ТВОЯ  
ПОМОЩЬ»**



# ООО «ЗлатДекор»

«Всё, что мы делаем, воплощает мечты,  
дарит красоту, создаёт новое  
качество жизни клиентов!»



Подобно взмаху мощных крыльев писалась история стального изящества и славы. С честью сегодня эту миссию несут профессионалы оружейного предприятия ООО «ЗлатДекор».

ООО «ЗлатДекор» было основано в июле 2006 года. На протяжении 15 лет предприятие, сохраняя традиции и применяя новейшие технологии, представляет златоустовское мастерство не только в нашей стране, но и за рубежом, а также является участником и лауреатом различных выставок – как отечественных, так и международных. Мастера предприятия в своих работах виртуозно комбинируют металл с камнем, хрусталём, фарфором, кожей, драгоценными породами дерева. Также в производстве используются высококачественная сталь, дамаск, латунь, золочение, серебрение, чернение, драгоценные и полудрагоценные камни. Всё это составляет уникальную и самобытную художественную школу златоустовской гравюры на стали.

ООО «ЗлатДекор» производит сувенирную продукцию, церковную утварь, украшенное оружие, посуду, предметы и офиса. Постоянными клиентами являются различные крупные предприятия, правительства, коллекционеры и банки.

## Контакты ООО «ЗлатДекор» :

456200, Челябинская область, г. Златоуст, Площадь 3-го Интернационала, д. 2

Тел.: +7-351-362-01-51, +7-904-940-26-25, +7-912-308-00-38

E-mail: Art\_masterzlat@mail.ru / Сайт : www.zlatdecor.ru

Russian Business Guide

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

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

12+

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

Редакционный совет:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**

**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера:

**Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка:

**Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Альтапова, Мария Ключко,**

**Евгения Кудрина**

Дирекция развития и PR:

**Наталья Фастова, Алёна Ремизова,**

**Кира Кузмина**

Фотограф:

**Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

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

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

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

Tel.: +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 № 9/211 апрель 2023.**

Дата выхода в свет: 12.04.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

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

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

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

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

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

Managing Editor: **Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova, Maria Klyuchko,**

**Eugenia Kudrina**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966.**

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

**Publisher: Business-Dialog Media LLC.**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass Media.*

*The mass media registration certificate*

*PI # FS77-65967 from June 6, 2016.*

**Russian Business Guide № 9/211 April 2023.**

Date of issue: 12.04.2023.

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

## ФОРУМ

2 ТАШКЕНТ ВСТРЕЧАЕТ «ИННОПРОМ»

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4 ОЛЕГ ПУТИЛОВ: «ТЫ ОБЯЗАТЕЛЬНО НАЙДЕШЬ ТОГО, КОМУ НУЖНА ТВОЯ ПОМОЩЬ»

## БИЗНЕС: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

10 НИКИТА СИДОРОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ «МЕРКАТОР ХОЛДИНГ»: «РАБОТА В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ ВСЕГДА СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ»

14 УРАЛХИММАШ: «ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЧИНАЕТСЯ С НАС. МЕНЯЯСЬ САМИ, МЕНЯЕМ ВЕСЬ МИР»

18 «НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ»: РАЗВИВАЕМ ИНТЕЛЛЕКТ СПЕЦТЕХНИКИ

22 MONA LIZA: БРЕНД, КОТОРЫЙ УЖЕ 30 ЛЕТ ЗАДАЁТ ТРЕНДЫ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

26 МИХАИЛ ЖИЛЕНКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «РУСФИД»: «ВАЖНО ВЗГЛЯНУТЬ НА СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ, НА СВОИ РЕСУРСЫ, НА САМИХ СЕБЯ ПО-НОВОМУ»

30 АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «РИВЕР ГРУП»: «НАМ ДОВЕРЯЮТ СТРОИТЕЛЬСТВО АТОМНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ, АЭРОПОРТОВ И ХИМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ»

34 «ЗЛАТДЕКОР»: СОХРАНЯЕМ ТРАДИЦИИ ЗЛАТОУСТОВСКИХ МАСТЕРОВ

38 СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ «КУППЕР»: ВЕЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

40 ВЛАДИМИР КАПРАНОВ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА РОЗНИЧНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА РОССЕЛЬХОЗБАНКА: «МИССИЕЙ РОССЕЛЬХОЗБАНКА ЯВЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ»

## РЕГИОНЫ РОССИИ. ДАЛЬНИЙ ВОСТОК. ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ

42 НИКОЛАЙ ЗАПРЯГАЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И АРКТИКИ: «НАША ЗАДАЧА – ПРЕДЛАГАТЬ БИЗНЕСУ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАБОТЫ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И В АРКТИКЕ»

46 КОМБИНАТ «ВОЛНА»: ПОД БРЕНДОМ «СДЕЛАНО В РОССИИ»

46 «КУЗБАССКИЙ СКАРАБЕЙ»: ВРЕМЯ РОСТА И НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ





# TASHKENT HOSTS INNOPROM

One of the largest international industrial events in the CIS will be held in Tashkent on April 24-26, 2023.

Expansion of international industrial cooperation, establishment and strengthening of business contacts, implementation of joint projects and creation of joint productions, identification of topical directions of industrial development between states and enterprises - these are the goals of the International Industrial Exhibition "INNOPROM. CENTRAL ASIA", which will be held in the exhibition complex "UZEXPOCENTRE" in Tashkent from April 24 to 26, 2023.

The Russian business community will be represented at the forum by the national exhibition "Made in Russia", organized by the Russian Export Center. Expocenter JSC is the organizer of the exhibition.

At the exhibition "INNOPROM. Central Asia 2023", the organizers expect about 10,000 visitors, as well as representatives of state authorities of the Russian Federation and Central Asian countries.

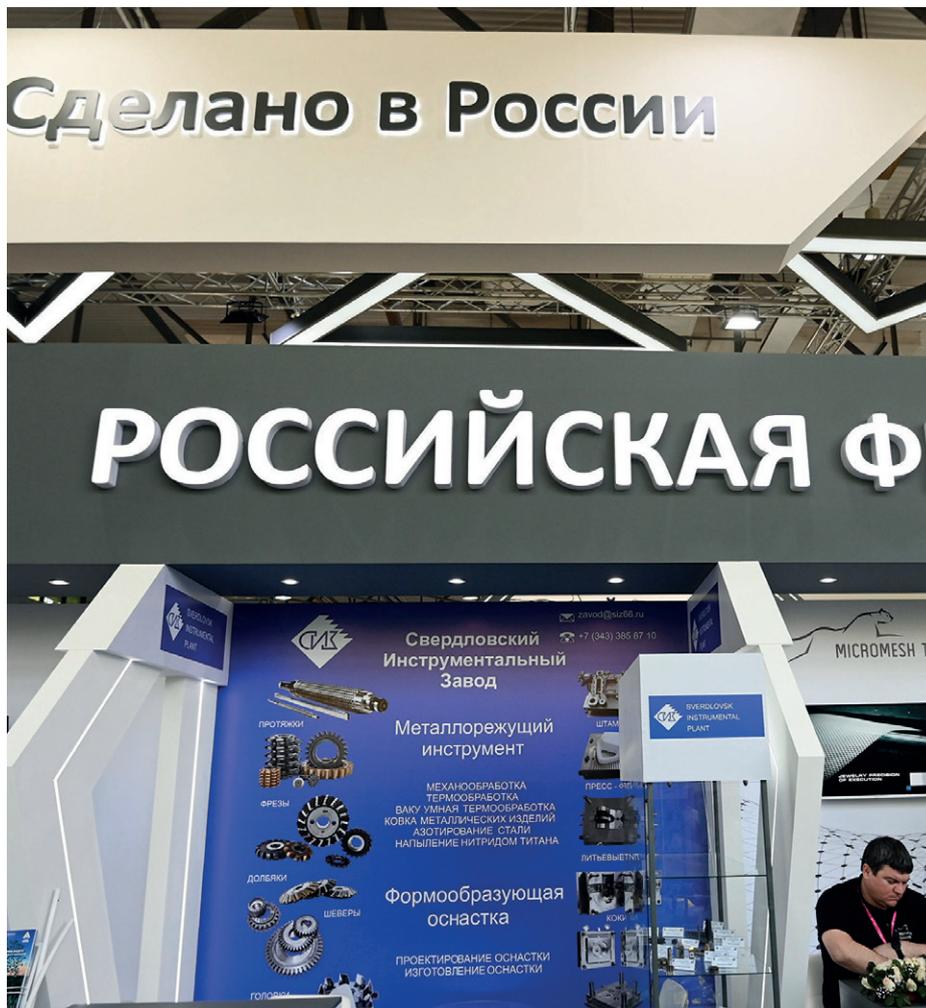
The exhibitors of "Made in Russia" include more than 50 domestic companies from the IT, digital technologies, education, machine building, medicine, metallurgy, oil and gas, logistics, construction, chemical and power engineering industries.

For example, at the exhibition it will be possible to see a 5D printer, lathes, devices for low-frequency magnetic therapy, gas chromatographs, high-precision micro-ohmmeters, soundproof cabins, emergency event recorders, smart pressure sensors, oxygen gas analyzers, logistics robots, grain harvesting and automotive equipment, and other developments presented under the "Made in Russia" brand.

"Russia is actively developing economic relations with Uzbekistan and Central Asian countries. Every year the INNOPROM exhibition becomes a platform for laying the foundations for future cooperation and concluding deals. The actively developing economy of the region opens good prospects for Russian exporters of high technology and makes this market attractive. And products made in Russia are traditionally in high demand among partners in the region", - said Veronica Nikishina, CEO of the Russian Export Center.

Within the framework of the exhibition "Made in Russia" B2B meetings and negotiations with potential partners from Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan, Kazakhstan and other countries are planned.

On April 26 the Russian Export Center will hold a round table "Industrialization 2.0". Technological cooperation between



Russia and Uzbekistan: personnel training, technology export, development of joint ventures. The thematic session will focus on all aspects of technological cooperation between the two countries: training qualified personnel for Uzbek industry, equipping the country's production units with Russian equipment, technology transfer and the creation of joint ventures, localization and export opportunities. Representatives of the business community, the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, relevant

departments of Uzbekistan will take part in the round table.

As a reminder, in 2021 Tashkent will host the "INNOPROM" exhibition for the first time outside Russia. Last April, the forum was held in the format "INNOPROM. Central Asia" format. Participants from Russia, Uzbekistan, Armenia, Belarus, Tajikistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, as well as Hungary, Italy and France presented their products.

*According to: Expocenter Media Service.*





**ОЛЕГ ПУТИЛОВ:**

## **«ТЫ ОБЯЗАТЕЛЬНО НАЙДЕШЬ ТОГО, КОМУ НУЖНА ТВОЯ ПОМОЩЬ»**

**Н**ет песни актуальнее, чем знаменитая «Суровые годы проходят...» из фильма «Собачье сердце». Едва отшумела пандемия, а на дворе новые, говоря современным языком, вызовы. И снова влияют они и на личную жизнь человека, и на его бизнес, и на отношения с другими людьми. Впрочем, в разговоре с предпринимателем Олегом Путиловым речь пойдёт не только о том, как не потерять партнёров по бизнесу и по жизни, но и о том, как не потерять себя. А может быть, наконец, найти...

**«ТО ЖЕ ЯЙЦО, ТОЛЬКО ВИД СБОКУ...»**

– Олег, кто пандемию помянет, тому и маску на рот. Или – включение в санкционные списки... И без неё всё непросто. Что изменилось в вашем бизнесе за последний год? Потеряли ли вы каких-то партнёров, клиентов?

– В каком-то смысле, конечно, потеряли. Всё-таки очень много западных компаний с российского рынка ушло. Взять, к примеру, тех же производителей безалкогольных напитков, с которыми мы работали очень активно. Впрочем, иногда это скорее не уход, а трансформация.

– Да, этот рынок заметно, скажем так, «подобрел»...

– На самом деле нашим производителям очень повезло: отечественные лимонады быстро стали завоёвывать всю эту нишу.

– То есть получается, что эта ситуация кому-то во вред, а кому-то даже на пользу пошла?

– Да, рынок немножко «перетасовался», что особенно отразилось на тех, чьи «якорные» проекты были завязаны только на крупных западных компаниях. У них – естественное падение. Кто-то закрылся и ушёл, кто-то сократил производство, кто-то трансформировался, но объём всё равно упал. Что же касается нас, то мы работали и работаем с тем, что продаётся в магазинах. А там ассортимент не слишком-то и поменялся.

– Есть едва ли не всё, но с другими картинками?

– Именно так. Пусто не бывает не только свято место: ушли или «упали» одни производители напитков – выросли другие; ушёл один бренд «кондитерки» – появился другой. Некоторые производители «вспомнили» свои прежние имена – имена тех времён, когда они ещё не были выкуплены крупными европейскими брендами, и... хлеб пекут, печеньки делают, конфеты продают. Ничего не поменялось, кроме названий. И управление, естественно, уже внутри России.

– А люди? Те же?

– Да, мы общаемся с теми же людьми. Просто они теперь «ходят» под другим брендом.

– То есть ваш бизнес от этой ситуации не потерял ничего?

– Фактически нет. На самом деле у нас самым большим по объёмам был год 2019-й – тот, который до пандемии. И так случилось, что год 2022-й его обошёл. Несмотря на все эти, условно говоря, негативные факторы.

## НЕ ХОДИ НА «КРАСНЫЙ»

– В советские времена после того, как рассказывали о том, насколько всё хорошо, добавляли: «Но есть отдельные недостатки...» Может быть, и у вас какие-то сложности есть? А то прямо неудобно. Так ведь вам и завидовать начнут!

– Сложности, конечно, есть, но больше из-за того, что у нас работает большое количество персонала, а не у всех банков есть к этому иммунитет. А когда Центробанк свой «светофор» включил (система «Знай своего клиента» [ЗСК]. – Ред.), нам стало совсем непросто...

### – В чём проблема?

– По новой версии «антиотмывочного» закона № 115-ФЗ всех банковских клиентов поделили на три группы риска, у каждой свой цвет: зелёный, жёлтый, красный. Так название «Банковский светофор» и появилось. Теперь если ты даже случайно поработал с «жёлтым» контрагентом, то вариантов два: или он «позеленеет» после того, как поработал с тобой, или «пожелтеешь» ты... Что именно случится – точно не знает никто. Поэтому теперь к тому, что должную осмотрительность надо проявлять «на налоговом поле», добавилась ещё одна функция: проверить своего контрагента на предмет его окраски в «банковском светофоре» – не жёлтый ли он, не красный?

### – Что за «расизм»?..

– Тут, скажем так, несколько иная проблема. «Светофор» включается быстро, в один день: если компания стала красной, то у неё сразу же блокируются все счета во всех банках. И тогда она может фактически только налоги оплатить, больше ничего. А красной она может стать даже не потому, что сама что-то «не то» сделала или в чём-то подозревается, а просто потому, что работала с «красным» подрядчиком. Или даже работала сегодня с жёлтым, а тот завтра стал красным.

– Получается какой-то принцип домино: падают все... По очереди.

– Да-да-да... И с этим нам уже приходилось сталкиваться, поэтому мы теперь и боимся всего, поэтому нам и тяжело. У нас есть заказчики, с которыми мы работали несколько лет, но сегодня говорим им: «Ребята, работайте с нами мы не можем, потому что вы в «светофоре» жёлтые, а мы – зелёные».

Это на самом деле очень жёсткая проблема, потому что, как это у нас обычно бывает, попасть в красный цвет ты можешь легко, а вот выйти из него – нет. А значит, зарплату ты можешь выплатить только тем сотрудникам, которые ранее уже получали зарплату в твоей компании. У нас же много персонала временного: условно говоря, в январе на какой-то акции у вас вышли

и что-то сделали сто человек, а в феврале у той компании, по заказу которой они работали, случилась неприятность, и она каким-то «чудесным» образом попала в красный цвет этого «светофора».

– А вместе с ней, получается, «проехали на красный» и вы?

– Вот именно. И всё – мы этим людям зарплату выплатить не можем, хотя они месяц честно работали. Но в декабре-то их у нас не было.

– А по каким основным параметрам, за какие «подвиги» компании попадают в неприятные для них зоны?

– Там у них целый алгоритм разработан. Есть № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма», то есть против обналичивания денежных средств, против терроризма и отмывания нелегальных доходов. А под эту формулировку можно всё подтянуть.

### – Вот в это я верю!

– Посыл у них следующий: следите за тем, чтобы и ваши заказчики, и ваши подрядчики были в «зелёной» зоне. Тогда у вас, скорее всего, всё будет хорошо.

– А как не оказаться «дальтоником»? Где можно отслеживать эти цвета?

– Сейчас такую информацию предоставляют многие банки. Вопрос – в актуальности этой информации. Зачастую она поступает туда с задержками, то есть сегодня у ЦБ эта компания уже красная, а работа с ней ещё ведётся, потому что в других банках она ещё вполне допустимых цветов.

– И люди не знают, что они уже «попали»...

– Да, и что они завтра тоже будут красными.

## РУКА ДАЮЩЕГО

– Давайте перейдём к другой теме. Многим людям вы известны не столько тем, как зарабатываете деньги, сколько тем, как и на что вы их расходуете, – благотворительностью. Изменились ли объёмы и направления такой вашей деятельности в связи с последними событиями?

– Да, изменились. Я стал расходовать на благотворительность ещё больше. К тем организациям и людям, которым я помогал раньше, добавились наши военнослужащие. Если люди в чём-то нуждаются и я могу им помочь, я это делаю. В этом отношении ничего у меня не поменялось.

### – В чём заключается помощь?

– Деньги я стараюсь никому не отправлять. Мне пишут, допустим, что надо купить

сто аптек или какое-то количество пар сапог, я отвечаю: «Присылайте счёт». Так проще. И бухгалтерии проще, и мне спокойнее: я точно знаю, что купил именно аптечки, сапоги.

– Вам пишут, к вам обращаются... Как люди вас находят? Или как вы находите тех, кто нуждается в помощи?

– Как это у меня происходит? Знаете, у меня на каждое утро есть набор молитв. Одна из них – за наших военных, и в этой молитве есть слова: «Господи, дай мне возможность помогать воинам нашим!» Всё. И как-то что-то само собой складывается – меня находят.

– Мне вспомнилась ваша формулировка, прозвучавшая в одной из наших прошлых бесед: «Люди, которые заблудились в этом мире». Разными путями люди оказываются «в дебрях». Один из этих путей – алкоголь. Вы по-прежнему помогаете людям, попавшим в такую зависимость?

– Да, около сорока таких бедолаг, периодически сменяя друг друга, проходят реабилитацию. Недавно я задумал открыть клинику детокса – уже в Москве. С одной стороны, это благотворительность, с другой – одно из направлений бизнеса. На моих партнёрах в этой клинике лежит управление, на мне – финансовая часть. Потому что дело это реально дорогостоящее: одна аренда помещения – около миллиона рублей в месяц. Коммерческая сторона вопроса заключается в том, что клиника должна на какие-то средства существовать, хотя бы окупать сама себя, не быть «минусовой». Поэтому там есть, условно говоря, и «ВИП-палаты», и другие услуги для вывода из запоев и из каких-то наркотических «марафонов».

Но в любом случае, если я вижу, если понимаю, что человека необходимо – жизненно необходимо! – срочно отправлять на три дня в клинику, чтобы он прокапался, иначе умрёт, я это сделаю. Много разных ситуаций случается: чья-то мама ко мне придёт и скажет, что у неё дочка оказалась в таком состоянии, кто-то через общих знакомых обратится. То есть в основном всё идёт через сарафанное радио.

– Ну да, это теперь одно из главных «средств массовой информации»...

– В этом случае – да, особенно среди наркоманов. Почему? Потому что, к сожалению, слишком много обманщиков, которые рассказывают про «волшебную пилюлю» от наркотиков. И люди, особенно родители, готовы всё отдать, лишь бы вытащить из этой беды, спасти своё чадо и при этом сохранить анонимность. Они даже не думают о том, что спасение должно проходить несколько иначе.

Как правило, алкоголика после длительного запоя просто так в реабилитацион-

ный центр не положишь. У меня же были какие-то знакомые, «партнёрские» клиники, и раньше всегда для того, чтобы кого-то туда привезти и положить, я платил деньги. А стоит это недёшево – минимум 6-7 тыс. руб. в сутки. И у меня возникла идея «замкнуть» эту историю, открыть свою клинику детокса, где можно было бы каких-то совсем плохих и совсем бедных прокапывать, чтобы затем приводить их уже в чувства и учить жить иначе.

– **Недавно мне друзья картинку прислали: «В СССР собирали макулатуру, металлолом, марки, значки... А вот собирать деньги на лечение необходимости не было...» Медицина у нас вроде бы по-прежнему считается бесплатной, но количество платных клиник растёт. Как и количество объявлений о сборе денег на лекарства или на операции... Вы откликаетесь на такие просьбы? Даже не о поддержке – о спасении!**

– Да, конечно. Если ко мне обращаются с просьбами помочь с лечением, я помогаю людям его оплачивать.

– **А в той «системе благотворительности», которая сегодня у нас в стране есть... в системе и в людях – что вас, может быть, радует, а что, наоборот, огорчает?**

– Я не понимаю, что такое «система благотворительности», как она устроена и есть ли она вообще. Есть система ценностей каждого человека. Должна быть. Большинство религий, в том числе христианство, иудаизм, ислам, учат тому, что «десятину» – десять процентов своего дохода – человек должен выделять на добрые дела, на благотворительность, на помощь тем, кому сейчас гораздо тяжелее, чем ему самому. Это могут быть какая-то бедная семья, сирота, вдова или другие нуждающиеся. Если бы люди пользовались этой «системой», тогда бы в жизни всё было намного лучше. А она забыта, вот в чём дело. А какая «система благотворительности» есть у нас в стране...

– **Ну существуют же различные благотворительные фонды.**

– Фонды? Нет, я с ними не сотрудничаю. Пробовал – не получилось. Мне проще приехать в детский дом, в приют, спросить напрямую, в чём у них есть потребность, и также напрямую помочь. По своим возможностям. Причём я в этом очень «увлекаюсь» и отдаю иной раз далеко не 10%. Но точно знаю, что я в том или ином месте делаю: вот здесь игрушки купил, здесь мебель поменял. А потребностей у них всегда куча. В любой детский дом обращайтесь, нигде вам не скажут: «У нас всё есть, нам ничего не надо». Где-то будет нужен репетитор по английскому, где-то – тренер...

– Не везде нужны деньги. Где-то нужны просто возможности. Надо просто этому



чуть-чуть время уделить. Деньгами – проще, но это как будто откупился. Гораздо сложнее, когда ты сам пытаешься что-то организовать.

– **Но представьте, что захотел человек помочь кому-то, да не знает как: сколько вокруг мошенников, которые то нищими прикинутся, то «на храм» собирают, то «на билет домой».**

– На самом деле, если кто-то хочет начать помогать и не знает, как это сделать, первое и главное – это начать молиться и просить, чтобы Бог дал тебе такую возможность. И я вам точно говорю: через неделю, а может быть, в тот же день обязательно появится тот нуждающийся, которому надо будет помочь.

## СТАРЫЕ ПРИТЧИ О ГЛАВНОМ

– **К своей первой молитве люди приходят разными дорогами. Да и дальше их пути не всегда параллельны...**

– Знаете, я не люблю слово «толерантный», но смысл у него очень хороший. Недавно услышал, и мне очень понравилось: «Какая разница – из какой телефонной будки ты звонишь Богу?». К чему я это? К тому, что не вижу большой разницы между православной религией и какой-то другой, если они учат добру. Если мудрые слова, прочитанные в книге, меняют твою жизнь, то не всё ли равно, к какой конфессии относится её автор. Есть, наверное, немало мудрых христианских книг, но мне недавно попала в руки книга, которую написал один из духовных лидеров современного иудаизма – Шалом Аруш. Называется она «Сад мира», а подзаголовок – «Практическое руководство по миру в семье». Причём книга эта только для мужчин, женщинам её читать нельзя, для них у него есть другая.

Начинается «Сад мира» с двух притч про праведников. Первый из них жил отшельником, не женился, всю жизнь жил один, молился, был очень уважаемым, всем помогал. А когда умер и предстал на суд Божий, то услышал там, мол: «В целом ты, конечно, молодец, но... свою возможность исправления души ты не использовал». Почему? Да потому, что не было у него своего рода «триггера» в лице жены. Не испытал он ни злости, ни отчаяния, ни гнева, ни обиды.

– **О да! Каждый, кто был или и поныне женат, может добавить к этому списку парочку своих чувств.**

– И вторая притча – про Великого Гения и Столпа Милосердия. Её герой мне чем-то напомнил, простите, меня самого. Может, потому и отозвалась она во мне так сильно. Жил человек – праведный, всеми уважаемый, всем помогающий... Бог дал ему семью, детей, материальный достаток, уважение в обществе – всё, как говорится, в лучшем виде, живи и радуйся. Но жена его всё это не ценила. Всё время была недовольна, всё время ворчала: мол, дома его никогда нет и т. д. А ему из-за этих её постоянных претензий дома хотелось быть ещё меньше. И вот отходит он в мир иной и предстаёт на суд Божий, а ему там «материалы дела» показывают: «Вот идёшь ты на добрые дела, ну, скажем, ремонт в детском доме делать, а супруга твоя в это время дома плачет. От одиночества. Вот ты помогаешь кому-то не только делом, но и добрым словом, а жена твоя опять плачет, потому что ей ты добрых слов не говоришь... В общем, все твои заслуги смыты слезами твоей жены».

– **Эх, что ж она слёзы-то не вытирала...**

– К чему я это рассказываю? К тому, что на самом деле, как я теперь точно понимаю и готов этим пониманием поделиться, мужчина послан на землю, чтобы исправить свою душу. А в качестве помощника в этом ему дана женщина – его жена. Через неё, условно говоря, Бог и говорит с мужчиной. Через неё подсказывает, где и в чём ему надо исправиться. Жена – это не просто «зеркало дефектов характера мужчины», а зеркало с увеличительным стеклом. Она – как индикатор того, насколько ты честно и правильно поступаешь. Если женщина на тебя дома вечером злится, значит, ты позволил себе злиться в течение дня. Если всё то, что ты делаешь, говоришь тогда, когда супруги нет рядом, ты готов делать, говорить и при ней – всё нормально, твой индикатор в норме. Если же ты без неё поступаешь так, как при ней поступать не готов, значит, что-то ты делаешь неправильно.

Самая главная задача мужчины – построить мир в семье. Чтобы жена его была рада и счастлива. Чтобы она чувствовала себя женщиной единственной, неповторимой, самой любимой, чтобы у мужа она была на первом месте. А потом уже все остальные дела. Если мира в семье не будет, то, что хочешь делай, хоть все свои доходы раздай, ничего у тебя не получится. Если же в семье мир, тогда у мужчины появляется время и на работу, и на добрые дела. Жена сама его на это и вдохновит, и направит. И Бог даёт всё, что необходимо. Когда в семье мир, тогда получается всё.

Беседовал Алексей Сокольский



## OLEG PUTILOV: “YOU'RE BOUND TO FIND SOMEONE WHO NEEDS YOUR HELP”

**T**here is no song more relevant than the famous «“The grim years go by...” from the movie “A Dog’s Heart”. The pandemic is barely over, but there are new “challenges”, to use modern language. And once again, they affect not only a person’s personal life, but also his or her business and relationships with other people. In a conversation with businessman Oleg Putilov we will talk not only about how not to lose partners in business and life, but also about how not to lose yourself. And maybe, finally, how to find...

### A DISTINCTION WITHOUT A DIFFERENCE

– Oleg, what has changed in your business in the last year? Did you lose any partners, customers?

– In a way, of course, we have. After all, many Western companies have left the

Russian market. Take, for example, the soft drink producers with whom we were working very actively. But sometimes it is more a transformation than a withdrawal.

– Yes, this market has become noticeably, shall we say, “softer”...

– In fact, our producers were very lucky: domestic soft drinks began to conquer this niche very quickly.

– So it turns out that this situation damaged somebody, but helped somebody else?

– Yes, the market was shaken up a bit, which affected especially those whose main projects were connected only with large Western companies. For them it was a natural decline. Some of them closed down and left, some reduced production, some transformed, but the volume still decreased. As for us, we worked with what was sold in stores. And the assortment there hasn’t changed too much.

– Almost everything is there, but with different images?

– Exactly. If some beverage producers withdrew or “declined”, others grew; one “confectionery” brand left – another appeared. Some producers “remembered” their former names – the names of the times when they were not bought by the big European brands, and... – The bakeries continue to bake bread, cookies and sell sweets. Nothing has changed except the names of the brands. And the management, of course, is already in Russia.

– And the employees? Are they the same?

– Yes, we communicate with the same people. They just work under a different brand.

– So your company has not lost anything in this situation?

– Actually, no. In fact, our biggest volume was in 2019, the year before the pandemic. And it just so happens that 2022 beat that. Despite all these, conventionally speaking, negative factors.

### DON’T “GO” TO THE RED ZONE

– In Soviet times, after talking about how good everything was, they would add: “But there are some drawbacks...” Maybe you have some difficulties?

– Of course there are difficulties, but more due to the fact that we have a large number of employees, and not all banks are immune. And when the Central Bank introduced the “Know Your Client” system (so-called bank traffic light system). It was not easy at all...

– What’s the problem?

– The new version of the Law on Combating Money Laundering (Federal Law 115-FZ) divides all bank customers into three risk groups, each with its own color – green (minimal risk), yellow (average risk) and red (maximum risk). This is where the name “bank traffic light” comes from. Now, if you mistakenly work with a “yellow” counterparty, you have two options: either he will turn “green” after working with you, or you will turn “yellow”... What exactly will happen – nobody knows. So now to the fact that you should exercise due diligence “on the tax

field”, added another function: to check your counterparty for integrity in the bank “traffic light” – whether it is not yellow, not red?..

– *That’s “racism”, isn’t it?*

– The “traffic light” system works quickly, on the same day: if a company turns red, all its accounts in all banks are immediately blocked. And then it can really only pay taxes, nothing else. And it can become red not because it has done something “wrong” or is suspected of doing something “wrong”, but simply because it has worked with a “red” contractor. Or even worked with a “yellow” company that became “red” the next day.

– *It’s a kind of “domino principle” – everyone goes down... one by one.*

– Yes, yes, yes... And that’s what we had to deal with before, that’s why we’re afraid of everything now, that’s why it’s so hard for us. We have customers that we’ve been working with for several years, but today we’re telling them, “Guys, we can’t work with you, because you’re “yellow” in the “traffic light” and we’re “green”...”

It’s actually a very serious problem, because it’s easy to get into the red group, but you can’t get out of it. And that means that you can only pay salaries to employees who have already been previously paid in your company. We have a lot of temporary employees: let’s say in January you had a hundred people who went out and did something, and in February the company they worked for got into trouble, and somehow “miraculously” they got into the “red” group of the system.

– *Does that put you in the “red” group for working with such companies?*

– Exactly. And that’s it – we can’t pay these people, even though they worked honestly for a month. But they did not work for us in December.

– *And according to what basic parameters, for what “transgressions” do companies fall into the unpleasant groups?*

– They have developed a whole algorithm. There is a Federal Law 115 “On Combating the Legalization (Laundering) of Criminal Income and the Financing of Terrorism”, i.e. against money laundering, against terrorism and illegal income laundering. And everything can fit under this formulation.

– *That’s what I believe!*

– Their message is: make sure that both your customers and your contractors are in the green zone. Then you’re more likely to do well.

– *Where can we find out what risk group a company is in?*

– Many banks now provide this information. The question is how relevant the information is. Often the information comes to the bank with a delay, i.e. today the central bank has

this company in the red zone, but the work with the company is still in progress, because in other banks the information about the risk group of this company is acceptable.

– *And people don’t know that they are already “in trouble”...*

– Yes, and that tomorrow they will also be in the red zone.

#### HELPING HAND

– *Let’s move on to another topic. Many people know you not so much for the way you make money, but for the way you spend it: through charity. Has the scope and direction of your work changed? Due to recent circumstances...*

– Yes, it has. I have started to spend even more on charity. The organizations and people I was helping before have been joined by our military people. If people need something and I can help them, I do. Nothing has changed for me in that regard.

– *What does helping consist of?*

– I try not to send money to anybody. If people write to me and say they need to buy a hundred first aid kits or a certain number of pairs of boots, I reply, “Send me the bill”. It’s easier that way. It’s easier for the accounting department, and it gives me peace of mind: I know exactly what I bought: first aid kits, boots...

– *People write to you, people contact you... How do people find you? Or how do you find those who need help?*

– How do I do it? – You know, I have a set of prayers for every morning. One of them is for our military, and that prayer says, “Lord, give me the opportunity to help our soldiers!” That’s it. And the circumstances are such that they find me.

– *I am reminded of a phrase you used in one of our earlier conversations – “people who have lost their way in this world”. In different ways, people get into situations that are hard to get out of. One of those ways is alcohol. Do you still help people who have fallen into this kind of addiction?*

– Yes, about forty of these poor people, who change periodically, are in rehabilitation. Recently I’ve been thinking about opening a detox clinic, already in Moscow. It is both a charity and a business. My partners manage the clinic and I manage the financial part. Because this is a really expensive business: just renting the premises costs about a million rubles a month. The commercial side of the issue is that the clinic must exist on some funds, at least to cover itself, not to be “minus”. That is why there are so-called “VIP rooms” and other services for recovery from alcoholism and some kind of drug “marathon”.

But in any case, when I see, when I understand that it is necessary – absolutely necessary! – to send someone urgently to the clinic for three days to be “treated”, otherwise

he will die, I will do it. Many different situations happen: someone’s mother comes to me and tells me that her daughter is in such a state, someone comes to me through mutual acquaintances. So, basically, everything is done by word of mouth.

– *Well, yes, that’s one of the main “media” now...*

– In this case, yes, especially among drug addicts. Why? – Because, unfortunately, there are too many swindlers who talk about the “magic pill” from drugs. And people, especially parents, are ready to give everything just to get out of this trouble, to save their child, while maintaining anonymity. They do not even think about the fact that the rescue has to be done in a different way...

As a rule, an alcoholic who has been drinking for a long time cannot simply be sent to a rehabilitation center. I had acquaintances, “partner” clinics, and in the past, to take someone there and put him there, I always paid money. And it is not cheap – at least 6-7 thousand per day. And I had the idea to “finish” this story, to open my own detox clinic, where I could inject some very bad and very poor people, to bring them to their senses and teach them how to live differently.

– *Recently, friends sent me a picture: “In the USSR we collected waste paper, scrap metal, stamps, badges... But there was no need to collect money for medical treatment.” Medicine seems to be still free, but the number of paid clinics is growing, as well as the number of announcements about collecting money for medicine or surgery... Do you respond to such requests? – Not even for support – for rescue!*

– Yes, of course. If people come to me with requests for treatment, I help them pay for it.

– *What makes you happy or sad about the current system of charity in our country?*

– I don’t understand what the “system of charity” is, how it is organized and if it exists at all... There is a system of human values. The majority of religions, including Christianity, Judaism, Islam, teach that a person should give a “tithe” – ten percent of his income – for good deeds, for charity, to help those who are much worse off than he is. It could be a poor family, an orphan, a widow, or others in need. If people used this “system”, life would be much better. And it’s forgotten, that’s the point. And what kind of “charity system” do we have in our country?

– *Well, there are various charitable foundations.*

– Foundations? No, I do not cooperate with them. I tried, but it didn’t work. It is easier for me to go to an orphanage or an animal shelter, ask them directly what they need and help them directly. According to my abilities. Also, I’m very passionate about it and I give more than 10 percent. But I know exactly

what I'm doing in one place or another: here I bought toys, here I changed the furniture... They always have a lot of needs. You can go to any orphanage, they won't tell you: "We have everything, we don't need anything." Someone needs an English tutor, someone needs a coach...

Not everybody needs money. Some people just need opportunity. You just have to put some time into it. Money is easier, but it's like being paid. It's much harder when you're trying to organize something yourself.

*– But imagine, a person wants to help someone, but does not know how. There are so many scammers around who pretend to be beggars or collect money "for the temple" or "for a ticket home..."*

*– Actually, if someone wants to start helping and doesn't know how to do it, the first and most important thing is to start praying and asking God to give you the opportunity. And I'm telling you for sure, in a week or maybe the same day, there will definitely be someone in need who needs help.*

#### **THE OLD PARABLES ABOUT THE MOST IMPORTANT THING**

*– People take different paths to their first prayer. And then their paths are not always parallel.*

*– You know, I do not like the word "tolerant", but it has a very good meaning. I heard it recently and I liked it: "Who cares what phone booth you call God from..." What's my point? My point is that I don't see much difference between the Orthodox religion and any other religion as long as they both teach goodness. If the wise words you read in a book change your life, then it doesn't matter what denomination the author belongs to. There are probably many wise Christian books, but I recently came across a book written by one of the spiritual leaders of modern Judaism, Shalom Arush. It is called The Garden of Peace, and the subtitle is A Practical Guide to Family Peace. And this book is for men only; women are not allowed to read it, he has another one for them...*

The Garden of Peace begins with two parables about righteous men. The first one lived as a hermit, didn't marry, lived all his life alone, prayed, was very respected, helped everyone... And when he died and was judged by God, he said: "You're very good in general, but... but you didn't use your opportunity to fix your soul." Why? – Because he had no "trigger" in the form of his wife. He had no anger, no despair, no rage, no resentment.

*– Oh, yes! Anyone who has been married or is still married can add some of their own feelings to this list.*

*– And the second parable is about the Great Genius and the Pillar of Mercy. The character reminded me of myself in some ways. Maybe that's why it resonated so strongly with me.*



There was a man who was righteous, respected by everyone, helped everyone... God gave him a family, children, material prosperity, respect in society – everything, as they say, in the best way to live and be happy. But... his wife didn't appreciate it. His wife was always dissatisfied, always complaining that he was never at home, etc. And he wanted to be even less at home because of her constant complaints... And so he went to the other world and came to the court of God and was shown the "materials of the case": "Here you go to do good deeds, for example, to repair the orphanage, but your wife is crying at home at that time. Or you help someone not only with your deeds, but also with a kind word, while your wife is crying again because you do not say kind words to her... In general – all your merits are washed away by your wife's tears."

*– Oh, why didn't she wipe away her tears?*

*– Why am I telling you this? Because, in fact, man was sent to earth to fix his soul. And to help him in this, he is given a woman, his wife. Through her, conventionally speaking, God speaks to man. Through her, He tells him where and how he needs to be fixed. A wife is*

not just a "mirror of a man's character defects", but a mirror with a magnifying glass. She is like an indicator of how honest and righteous you are. If a woman is angry with you at home in the evening, then you have allowed yourself to be angry during the day. If all the things you do and say when your wife isn't around you are willing to do and say in front of her, then everything is normal, your indicator is fine. If you do without her what you are not willing to do with her, then you are doing something wrong...

The most important task for a man is to create peace in his family. To make his wife happy and joyful. To make her feel that she is the only, unique, most loved woman, that her husband has put her first. And then all the other things. If there is no peace in the family, you can do whatever you want, you can give away all your income – nothing will work. If there is peace in the family, then the man has time to work and to do good. His wife will inspire and guide him. And God gives everything that is needed. If there is peace in the family – then everything will work out.

*Interviewed by Alexey Sokolsky*



## Никита Сидоров:

# «РАБОТА В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ ВСЕГДА СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ»

**В** 2021 году Россия поставила в Узбекистан крупнейшую партию дорожно-коммунальной техники в рамках межправительственного соглашения и поддержки банка «ВЭБ.РФ».

Уже год в Узбекистане работает более 200 коммунальных машин, выпущенных на заводе «Меркатор» в Калуге – крупнейшем российском производителе.

Никита Сидоров, вице-президент компании «Меркатор Холдинг», рассказал о первых итогах работы в этом регионе и дальнейших планах развития компании.

**– Никита Евгеньевич, расскажите, как был 2022 год для компании «Меркатор Холдинг». Что было самым сложное? Какие позитивные моменты можете выделить?**

– В целом я оцениваю 2022 г. для нашей компании как продуктивный, несмотря на довольно непростое начало.

Как и многие предприятия, весь год мы работали в условиях, когда часть поставщиков заявила о невозможности исполнения своих обязательств. Нам потребовалась срочная замена одних автокомпонентов на другие, что, в свою очередь, привело к необходимости оперативного редизайна некоторых систем машин. Инженерные службы профессионально выполнили задачу, но немного затянулись сроки поставки новых компонентов из-за изменившейся логистики.

Количество заказов, как и в 2021 году, превышало возможности производства. Летом, реагируя на растущий рынок, наш завод арендовал дополнительный производственный цех в Калуге. Новые площади

позволили нам разделить производство на две части: «чёрное» – всё, что связано с металлообработкой; и «белое» – сборочные функции. Это позволило нам увеличить объём выпуска уже к началу зимнего сезона, на который традиционно приходится пик продаж. По итогам года на заводе было выпущено 565 единиц техники.

Я убеждён, что работа в нестандартных условиях всегда способствует развитию компании и стимулирует переход на следующий уровень. Во всех сферах нам пришлось заниматься совсем не тем, чем планировали, и это сделало нас сильнее, нашу команду сплочёнее и эффективнее.

**– Год назад ваша коммунальная техника начала работу в Узбекистане. Можно сказать, прошла обкатку. Какая обратная связь о работе техники?**

– Прежде чем наша техника начала работу, со стороны Узбекистана была проведена масштабная работа по подготовке. Система содержания автомобильных дорог страны

была реформирована, были реструктуризированы и созданы новые муниципальные предприятия.

Наши специалисты провели обучение по правильной эксплуатации и обслуживанию техники. Этому мы уделили особое внимание, т. к. техника принципиально отличается от той, с которой привыкли работать люди на местах.

Первые машины начали работу на наиболее опасных участках с рисками обледенений и заносов – на горных перевалах.

Сейчас наши машины работают во всех областях Узбекистана, активно использовались во время строительства дорог к саммиту ШОС в Самарканде, а также обслуживают дорогу к резиденции Президента.

Поставка наших коммунальных машин стала одной из крупнейших в истории современного Узбекистана, парк коммунальной техники существенно обновился и модернизировался. Использование машин производства «Меркатор» улучшает качество жизни миллионов жителей Узбекиста-

на и выводит систему содержания дорог на принципиально новый уровень.

Для нашего конструкторского бюро этот проект стал новым вызовом, т. к. им нужно было создать машины, способные работать в условиях высоких температур – свыше 60 градусов. С этой задачей мы успешно справились.

Используя нашу собственную систему цифрового мониторинга, мы отслеживаем работу машин, их техническое состояние.

**– Поставка техники всегда предполагает наличие сервисных обязательств и необходимость поставки запасных частей. Как вы решили этот вопрос?**

– Постпродажное сервисное обслуживание – это, безусловно, наиважнейший этап, и мы уделяем этому особое внимание.

Все обращения по сервису приходят в режиме единого окна нашему партнёру в Узбекистане, который организует работу в зависимости от характера обращения.

Сервис грузовиков и навесного оборудования осуществляется обученными специалистами официальных представителей завода «КАМАЗ» при технической поддержке нашего партнёра. Если требуется обслуживание автономного двигателя навесного оборудования, то мы используем узбекских партнёров, официально сертифицированных у производителей двигателей.

Такая система позволяет осуществлять сервисное обслуживание на максимально качественном и оперативном уровне.

**– Какие есть планы по развитию экспорта в Узбекистан и другие страны СНГ?**

– Мы, конечно же, заинтересованы в развитии поставок в Узбекистан и другие страны СНГ как коммунальной техники, так и наших отраслевых цифровых продуктов.

В 2020 году у нас была поставка техники в Казахстан, в прошлом году наши специалисты



ездили в Алматы и Астану, где работает техника, общались со специалистами на местах и получили отличную обратную связь. Мы работаем над расширением поставок в этот регион.

**– Если говорить о трендах в производстве коммунальной техники, какие направления вы бы выделили как перспективные?**

– Если говорить о трендах в нашей сфере, то в первую очередь это цифровизация. Машина – это лишь инструмент в руках специалиста, а как этот инструмент использовать эффективно и экономически выгодно – может подсказать только циф-

ровая платформа управления коммунальным флотом. Мы идём по пути создания системы максимальной прозрачности в работе техники. Эксплуатирующая организация должна досконально понимать, как задействуется каждая машина, какие с ней происходят манипуляции, что с её техническим состоянием и т. д.

Ну и экоповестка, безусловно, не обойдёт стороной нашу отрасль. Застройка оборудования на электрических грузовиках, собственные электрические машины и т. п. Мы следим за мировыми трендами и имеем определённые амбиции в этом направлении.



**In** 2021, Russia supplied Uzbekistan with the largest batch of road and municipal vehicles under an intergovernmental agreement and with the support of Russia's VEB Bank.

More than 200 utility vehicles produced by Russia's largest manufacturer, the Merkator plant in Kaluga, have already been working in Uzbekistan for a year.

Nikita Sidorov, Vice President of Merkator Holding, told us about the first results of work in this region and the company's plans for the future.



## Nikita Sidorov:

# “WORKING IN NON-STANDARD CONDITIONS ALWAYS CONTRIBUTES TO THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY”

– *Nikita, tell us about the year 2022 for Merkator Holding. What was the most difficult? What were the positive moments?*

– On the whole, I consider 2022 to be a productive year for our company, despite the rather difficult beginning.

Like many companies, we worked throughout the year in conditions when some suppliers announced the impossibility of fulfilling their obligations. We had to urgently replace some of the car components with others, which in turn led to the need for rapid redesign of some of the machine systems. The engineering services performed the task professionally, but the delivery of new components was slightly delayed due to changed logistics.

As in 2021, the number of orders exceeded the production capacity. In the summer, in response to the growing market, our

plant rented an additional production hall in Kaluga. The new space allowed us to divide production into two parts: “black” – everything related to metalworking and “white” – assembly functions. This allowed us to increase the production volume by the beginning of the winter season, which is traditionally the peak season for sales. According to the results of the year, the plant produced 565 units of equipment.

I am convinced that working in non-standard conditions always contributes to the development of the company and stimulates the transition to the next level. In all areas we had to do something different from what we had planned, and this made us stronger, our team more united and more efficient.



**– A year ago, your utility equipment started working in Uzbekistan. It's been tested. What is the feedback on the operation of the equipment?**

– Before our equipment started working, there was extensive training on the part of Uzbekistan. The country's road maintenance system was reformed and restructured, and new municipal companies were created.

Our specialists provided training on proper operation and maintenance of the machines. We paid special attention to this because the equipment is fundamentally different from what people are used to working with.

The first machines started working in the most dangerous areas with the risk of freezing and drifting – mountain passes.

Now our machines work in all regions of Uzbekistan, they are actively used in the construction of roads for the summit of the Shanghai Cooperation Organization in Samarkand, and they also service the road to the Presidential residence.

Delivery of our utility vehicles has become one of the largest in the history of

modern Uzbekistan, the park of municipal equipment has been significantly updated and modernized. The use of Merkator machines improves the quality of life of millions of people in Uzbekistan and brings the road service system to a fundamentally new level.

This project was a new challenge for our design office, which had to create machines that could work in high temperatures of over 60 degrees. We successfully met this challenge.

We use our own digital monitoring system to monitor the operation of the machines and their technical condition.

**– Delivering equipment always involves a service commitment and the need to provide spare parts. What has been your approach to this problem?**

– After-sales service is definitely the most important stage and we pay special attention to it.

All service requests are submitted to our partner in Uzbekistan via a one-stop shop, who organizes the work according to the type of request.

Service of trucks and attachments is carried out by trained specialists of official representatives of KAMAZ plant with technical support of our partner. In case of necessary maintenance of autonomous engine units we use Uzbekistan partners, officially certified by engine manufacturers.

This system allows us to provide the highest quality and prompt service.

**– What are your plans for export development to Uzbekistan and other CIS countries?**

– Of course, we are interested in developing supplies of both utility equipment and our industry-specific digital products to Uzbekistan and other CIS countries.

In 2020 we delivered equipment to Kazakhstan, last year our specialists went to Almaty and Astana where the equipment is working, talked to specialists and received excellent feedback. We are working on expanding deliveries to this region.

**– If we talk about trends in the production of utility equipment, which areas would you say are promising?**

– If we talk about trends in our field, first of all it's digitalization. A machine is just a tool in the hands of a specialist, and how to use this tool effectively and economically can only be suggested by a digital fleet management platform. We are moving towards the creation of a system of maximum transparency in the work of machines. The operating organization needs to know exactly how each machine is used, what manipulations are performed on it, its technical condition, etc.

And the ecological agenda will certainly not ignore our industry. Building equipment on electric trucks, owning electric cars, etc. We follow global trends and we certainly have certain ambitions in this direction





# УРАЛХИММАШ: «ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЧИНАЕТСЯ С НАС. МЕНЯЯСЬ САМИ, МЕНЯЕМ ВСЕГ МИР»

ПАО «Уралхиммаш» сегодня – один из ведущих российских производителей оборудования для газовой, нефтяной и химической отраслей промышленности, атомной и традиционной энергетики. Сегодня на заводе производят шаровые резервуары, реакторное, колонное, теплообменное, ёмкостное оборудование, контейнеры-цистерны для транспортировки сжиженных углеводородных газов, аппараты с вращающимися барабанами и другое оборудование. Аппараты и сосуды Уралхиммаша установлены на предприятиях более чем 40 стран мира: в Европе, Азии, Южной и Северной Америке, Африке. В новых экономических реалиях предприятие не только значительно нарастило выручку, но и решает задачи, которые позволят ему значительно укрепить позиции на рынке как России, так и дружественных стран.

**Уралхиммаш. Новый импульс для развития крепких связей с Узбекистаном**

Взаимодействие ПАО «Уралхиммаш» с предприятиями различных отраслей экономики Узбекистана началось ещё в советские годы. Уральский завод химического машиностроения, который изначально был построен для решения задач развития «большой химии» в СССР, снабжал необходимым оборудованием строящиеся и расширяющиеся в Узбекистане крупные химические предприятия. Вакуум-фильтры, аппараты с вращающимися барабанами и электролизёры для получения водорода поставлялись Уралхиммашем предприятиям горно-металлургической отрасли и энергетики, цементным заводам Узбекистана.

На современном этапе сотрудничество с Узбекистаном получило новый импульс. Перед нефтегазовым комплексом страны поставлены стратегические цели по удовлетворению спроса на природный газ и нефтепродукты на внутреннем рынке и по глубокой переработке природного газа. Поэтому в стране идёт масштабная модернизация нефтеперерабатывающих мощностей для увеличения объёмов переработки нефти, выпуска светлых нефтепродуктов, а также развития нефте- и газохимии.

Эти инициативы вызвали значительный спрос на технологическое оборудование. Уралхиммаш обладает необходимыми компетенциями и производственными возможностями для его проектирования и изготовления.

Учитывая потребности рынка, в период с 2008 по 2022 год предприятие совершило качественный рывок, модернизировав производственные мощности и расширив продуктовую линейку.

Завод принимал активное участие в масштабной программе модернизации российских нефтеперерабатывающих предприятий, стартовавшей в 2011 году после подписания четырёхсторонних соглашений. Для этих целей Уралхиммаш наладил выпуск реакторного, колонного, теплообменного оборудования для вторичных процессов переработки нефти. В ходе модернизации предприятие также расширило свои компетенции в выпуске шаровых резервуаров для хранения СУГ и аммиака. Сегодня Уралхиммаш может изготавливать шаровые резервуары объёмом до 8000 м<sup>3</sup>.

С 2008 года значительно возросла доля участия ПАО «Уралхиммаш» в реализации проектов в газовой отрасли. Ключевым заказчиком предприятия в данном сегменте является ПАО «Газпром». В рамках сотрудничества с газовым холдингом на Уралхиммаше освоили выпуск оборудования в блочно-комплектном исполнении, которое востребовано на объектах добычи и подготовки природного газа к транспортировке.

Накопленный опыт позволил предприятию сегодня выступать поставщиком основного технологического оборудования для крупных проектов в Республике Узбекистан. Например, в 2017 году для строительства трёх новых блоков сероочистки газа на Мубарекском ГПЗ на Уралхиммаше была изготовлена партия технологического оборудования общей массой более 1300 тонн. В 2021 году для модернизации производства аммиака на предприятии МАХАМ-ШИРЧИҚ было поставлено теплообменное оборудование, для «Строительства химического комплекса по производству минеральных удобрений» в Самаркандской области – крупная партия резервуаров общей массой более 1400 тонн; для поэтапного увеличения объёмов хранения газа в ПХГ «Газли» Уралхиммаш поставил оборудование для

осушки и очистки сырого газа от влаги и примесей общей массой более 1100 т. В настоящее время ведётся работа над заказами для проекта «Строительство Байсунского ГПЗ», где Уралхиммаш поставляет «блок молекулярных сит», который для УЗХМ является новым продуктом, а также теплообменное и ёмкостное оборудование.

И это только начало планируемого масштабного сотрудничества. Сегодня Уралхиммаш прорабатывает возможности участия в качестве поставщика основного технологического оборудования для таких значимых для экономики Узбекистана проектов, как строительство ГПК «Арниёз» (Каракуль) и газохимического комплекса на базе технологии МТО в СЭЗ «Каракуль», строительство установки комплексной подготовки газа на месторождении Мингбулак,

**РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ**

**Проект:** компенсация выбывающих мощностей установки получения серы на Мубарекском ГПЗ

**Заказчик проекта:** «Узбекнефтегаз»

**Описание проекта:** строительство трёх новых блоков сероочистки газа на Мубарекском ГПЗ.

**Участие ПАО «Уралхиммаш»:** в 2017 г. изготовлена и поставлена крупная партия технологического оборудования – 15 комплектов абсорберов и сепараторов общей массой более 1300 тонн.

**Проект:** модернизация МАХАМ-ШИРЧИҚ

**Заказчик проекта:** O'zkiyosanoat

**Описание проекта:** модернизация производства аммиака.

**Участие ПАО «Уралхиммаш»:** в 2021 г. изготовлено и поставлено теплообменное оборудование на замену выработавшего свой ресурс.

**Проект:** строительство химического комплекса по производству минеральных удобрений в Самаркандской области

**Заказчик проекта:** Ferkensco Management Limited

**Описание проекта:** строительство экологически чистого химического комплекса по производству комплексных минеральных удобрений на базе АО «Samarqandkimyo».

**Участие ПАО «Уралхиммаш»:** в 2021 г. предприятие поставило на площадку строительства 22 резервуара для хранения жидкого аммиака. Общая масса поставки – более 1400 тонн.

**Проект:** расширение ПХГ «Газли»

**Заказчик проекта:** СП ООО «Gazli Gaz Storage»

**Описание проекта:** поэтапное увеличение объёмов хранения газа в ПХГ «Газли» (от 3 миллиардов до 8 миллиардов кубометров газа) в комплексе с доразведкой и доработкой газовых горизонтов и нефтяных оторочек месторождения.

**Участие ПАО «Уралхиммаш»:** в 2023 г. для проекта изготовлено восемь комплектов адсорберов осушки сырого газа и металлоконструкций к ним. Общая масса поставки – 1100 тонн. Поставленное оборудование войдёт в состав комплекса подготовки природного газа (КППГ) и будет использоваться для осушки и очистки сырого газа от влаги и примесей.



На площадке ПХГ «Газли» приступили к монтажу изготовленных на «Уралхиммаше» адсорберов осушки сырого газа

Today PJSC Uralhimmash is a leader among Russian manufacturers that make equipment for gas and petroleum processing, chemical, nuclear, and power engineering industries. Today the plant produces: spherical tanks, reactors, columns, heat exchangers, storage tanks, tank containers to carry liquefied hydrocarbon gases, rotary drum modules and other equipment. Uralhimmash units and tanks are installed at the enterprises in more than 40 countries all over the world – in Europe, Asia, South and North America, Africa. In the new economic reality, the company has not only considerably increased its revenues but also is solving tasks which will allow to strengthen its positions both on the Russian market and the market of friendly countries.



*Одной из  
составных  
частей корпуса  
всех аппаратов  
Уралхиммаша  
является  
обечайка*

## URALHIMMASH: “TRANSFORMATION STARTS WITH US. CHANGING OURSELVES, CHANGING THE WORLD”

### **Uralhimmash. New impetus for the development of strong ties with Uzbekistan**

The interaction between PJSC Uralhimmash and the enterprises of different sectors of the economy in Uzbekistan dates back to the Soviet times. Ural Chemical Machine Building Plant, which had been initially built for the purpose of developing “big chemistry” in the USSR, provided the required equipment to the large chemical enterprises that were constructed and expanded in Uzbekistan. Vacuum filters, rotary drum modules and electrolyzers for hydrogen production were provided by Uralhimmash to the enterprises of mining and smelting industry, power industry, cement plants of Uzbekistan.

The cooperation with Uzbekistan has received a new impetus at the current stage. The national oil and gas complex faces the strategic goals of meeting the demand for natural gas and petroleum products on the domestic market and advanced processing of natural gas. Therefore, the country is undergoing a large-scale modernization of its oil refinery capacities to increase the volume of production, output of light petroleum products, as well as the development of oil and gas chemistry.



These initiatives have given rise to a high demand for equipment. Uralhimmash has the necessary competence and production capabilities for its development and manufacturing.

Considering the market needs, in the period from 2008 to 2022 the company has made a breakthrough by upgrading its production capacities and expanding its production line.

The plant took an active part in the large-scale program of Russian refinery upgrade, which started in 2011 after signing four-party agreements. For this purpose Uralhimmash launched the production of reactors, columns, and heat exchangers for secondary oil refining processes. In the course of modernization the company also expanded its competences in the production of spherical tanks for LPG and ammonia storage. Now Uralhimmash can produce spherical tanks with the capacity up to 8000 m<sup>3</sup>.

Since 2008 the participation of PJSC Uralhimmash in the projects of gas industry has greatly increased. The key customer of the enterprise in this sector is PJSC Gazprom. As part of cooperation with the gas holding, Uralhimmash has mastered the production of modular equipment packages which are in demand at natural gas production and transportation facilities.

The rich experience has allowed the company to become a supplier of the main equipment for big projects in the Republic of Uzbekistan. For example, in 2017, Uralhimmash manufactured processing facilities weighing over 1,300 tons to build three new gas desulfurization units at the Mubarek Gas Processing Plant. In 2021 Uralhimmash provided heat exchangers for modernization of ammonia production at MAXAM-CHIRCHIQ; a large party of tanks with total weight of over 1400 tons was supplied for construction of Chemical production plant for complex mineral fertilizers in Samarkand region; Uralhimmash provided equipment for raw gas dehydration and cleaning from moisture and impurities with total weight of over 1100 tons for gradual increase of gas storage capacity in the Underground Gas Storage (UGS) «Gazli». Currently Uralhimmash is working under the project “Construction of Baysun gas processing plant”, where Uralhimmash supplies “Molecular Sieve System”, which is a new product for Ural Plant of Chemical Machine Building, as well as the heat exchangers and storage tanks.

This is just the beginning of the planned large-scale cooperation. Today Uralhimmash is working over the possibilities to participate as a supplier of the main process equipment for such significant projects for the economy of Uzbekistan as the construction of Arniez field Gas processing complex (Karakul) and MTO Gas Chemical Complex in FEZ Karakul, construction of integrated gas treatment facility at Mingbulak field, construction of Tebinbulak gas processing plant.



#### COMPLETED PROJECTS

**Project:** Compensation of retired capacities of Sulfur Recovery Unit at Mubarek Gas Processing Plant.

**Project customer:** Uzbekneftegaz

**Project description:** Construction of three new gas desulfurization units at Mubarek GPP.

**Involvement of PJSC Uralhimmash:** in 2017 a large party of main equipment was manufactured and delivered – 15 sets of absorbers and separators with a total weight of more than 1,300 tons.

**Project:** Modernization of MAXAM-CHIRCHIQ

**Project customer:** O'zkimyosanoat

**Project description:** Modernization of ammonia production.

**Involvement of PJSC Uralhimmash:** in 2021 heat-exchange equipment was manufactured and delivered to replace the equipment that had expired its service life.

**Project:** Construction of chemical production plant for complex mineral fertilizers in Samarkand region

**Project Customer:** Ferkenesco Management Limited

**Project description:** Construction of environmentally friendly chemical complex for mineral fertilizers at Samarqandkimyo JSC.

**Involvement of PJSC Uralhimmash:** in 2021 the enterprise delivered to the construction site 22 tanks for liquid ammonia storage. Total weight of delivery – more than 1,400 tons.

**Project:** Gazli UGS expansion

**Project Customer:** JV LLC Gazli Gaz Storage

**Project description:** Gradual increase of Gazli UGS capacity (from 3 billion to 8 billion cubic meters of gas) in complex with additional exploration and additional development of gas horizons and oil rims of the field.

**Involvement of PJSC Uralhimmash:** 8 sets of raw gas dehydration adsorbers and metal structures for them were manufactured for the project in 2023. The total weight of delivery – 1100 tons. The delivered equipment will be a part of the gas treatment and processing facility and will be used for dehydration and purification of raw gas from moisture and impurities.

**На** рынке растёт спрос на «умную» специализированную технику. Ведь чем больше у машины интеллекта, тем больше у неё возможностей и выше производительность, а соответственно, больше выгоды для владельцев. Российский рынок только начинает наполняться интеллектуальными разработками для спецтехники. И один из ведущих игроков этого рынка – компания «Новые системы электроники» (НСЭ), производитель интеллектуальных решений для спецтехники, а также лидер по эффективному использованию уникальной технологии Press Fit. С момента своего основания в 2016 году в компании видят свою миссию в том, чтобы оснастить электроникой, разработанной и произведённой в России, всю выпускаемую у нас спецтехнику. Причём не только крупными компаниями, но и предприятиями с мелкосерийным и даже штучным производством. Об актуальных трендах отрасли, о преодолении скепсиса и новых перспективных разработках рассказал генеральный директор компании СТЕПАН ВУНДЕР.



## «НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ»: РАЗВИВАЕМ ИНТЕЛЛЕКТ СПЕЦТЕХНИКИ

**– Степан Викторович, давайте вернёмся немного назад во времени. В 2019 году на конкурсе «Живая электроника России – 2019» ваша компания была представлена в номинации «Самый перспективный стартап». В чём вы видели свои перспективы?**

– Во-первых, это была уникальная технология Press Fit, а во-вторых, это был наш «АСУ Конфигуратор». В этих продуктах мы видели тогда и видим сейчас огромные возможности для модернизации спецтехники на отечественном рынке.

Ведь что такое АСУ? Это автоматизированная система управления, которая способна самостоятельно управлять оборудованием техники, функционирует непрерывно и круглосуточно. При внедрении АСУ оборудование работает по заданному алгоритму в оптимальном режиме, а персонал отслеживает течение технологического процесса и параметры работы всех устройств и механизмов. При необходимости переход с одного режима работы на другой производится автоматически. Такая организация работы повышает эффективность управления процессом и позволяет достичь максимальной производительности. Благодаря своим компактным размерам эти системы можно использовать везде: автомобильный транспорт (легковой и грузовой), спецтехника и сельхозтехника, строительная техника, авиация, речной и морской транспорт. В качестве примера могу привести наш модуль АСУ, который устанавливается на строитель-

ную спецтехнику и отвечает за управление ковшом.

Если же говорить о технологии Press Fit, то я могу назвать её настоящим прорывом. В основном все привыкли видеть на печатных платах паяные компоненты, а мы создали линейку компонентов, которые не паяем на плату, а запрессовываем, создавая таким образом идеальное соединение методом холодной сварки. Уникальность этого соединения состоит в том, что мы можем значительно уменьшить габариты изделия и сделать соединение между компонентами и платой – как электрически, так и механически – стабильным. Эти свойства позволяют нашим монтажным блокам пережить любые суровые климатические условия, любую вибрацию, а также гарантировать постоянную эксплуатацию спецтехники. Специалистам хорошо знаком такой термин, как «болезнь олова»: при работе на минусовых температурах, когда электроника выключается и сильно охлаждается, через какое-то время работы (2-3 года) припаянные компоненты с печатной платы можно буквально снять рукой, т. е. электронику надо часто менять или держать на постоянном подогреве. С технологией Press Fit электроника легко переключается между разными температурными режимами и работает гораздо дольше.

Когда мы только начинали, я хорошо помню комментарии многих компаний и инвесторов, которые говорили, что эти технологии в России не нужны и никому не интересны, и даже уговаривали не тратить

свои силы и деньги на развитие этого бизнеса в России. Сегодня некоторые из них стали нашими клиентами или партнёрами или обращаются к нам за консультациями.

**– То есть ситуация поменялась? А насколько сегодня российский рынок наполнен интеллектуальными разработками для спецтехники?**

– Прогресс не стоит на месте, и, безусловно, отечественная спецтехника и сельхозтехника развиваются. Поставляя партнёрам свою продукцию, мы принимаем в этом активное участие.

На сегодняшний день у нас есть различные разработки блоков предохранителей и реле, так называемых блоков монтажных, которые поставляются в серии, а также продукция интеллектуальной электроники: от маленьких систем управления, как «АСУ Реле», до более сложных, как «АСУ 2.2».

Также в этом году мы начали разработку цифровой платформы для анализа состояния агрегатов в режиме настоящего времени и запустили в серию наш дисплей D7, который был сделан специально для спецтехники, чтобы заменить различные западные аналоги. На нём можно увидеть состояние машины, а также управлять ею в режиме реального времени.

Кроме того, монтажные блоки, которые производит наша компания, позволяют уйти от традиционного обилия проводов. Такая организация «подкапотного» пространства способствует снижению издержек предпри-

ятий-производителей и владельцев техники, ведь если происходят какие-либо проблемы с электрикой, то, как правило, достаточно заменить предохранитель на новый.

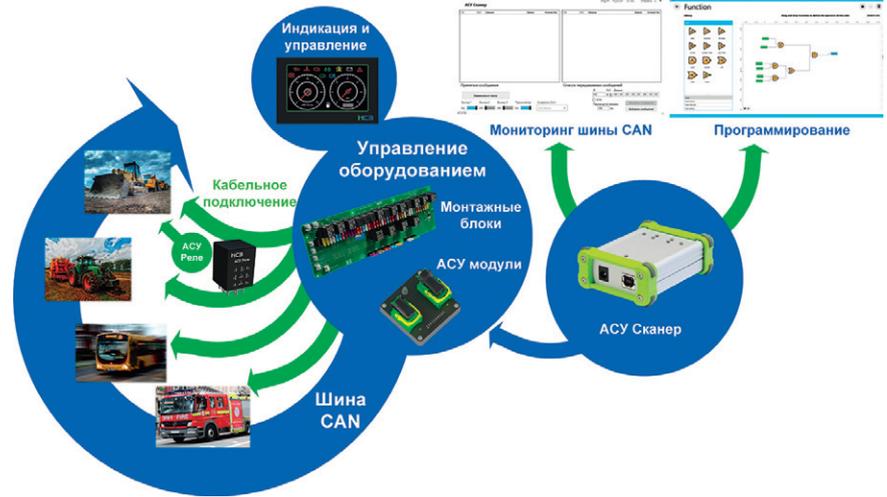
**– У компании есть собственное предприятие в Смоленске. Расскажите о нём подробнее.**

– С момента основания НСЭ мы выстраиваем отношения с заказчиком так, чтобы, сотрудничая с нами, он получал партнёра, который возьмёт на себя ответственность по разработке и производству продукта и также предоставит помощь по его интеграции в свою спецтехнику. Для реализации этой концепции нам нужны были собственный отдел разработки, отдел закупок, отдел качества, производство, а также отдел продаж. Всё это реализовано в Смоленске. За исключением инженерного отдела, так как для того, чтобы предоставить отличный сервис, мы стараемся быть ближе к заказчикам, наши инженеры есть в разных городах России: в Смоленске, Ростове-на-Дону, Саратове и других. Мы постоянно ищем талантливых инженеров-конструкторов по всей стране. Для этого мы не только обучаем внутри собственной компании, но и тесно сотрудничаем с университетами. К слову, мы ищем именно таланты, а не просто молодёжь. Возраст не важен. Например, в конце прошлого года к нам пришёл работать сотрудник, которому уже 67 лет. Но он просто гениальный программист!

**– 2022 год стал годом множества испытаний для бизнеса. Вам удалось перестроиться под новые реалии?**

– Признаться, нам это практически не понадобилось. Мы изначально были ориентированы на российский рынок, в том числе на локальных производителей. В компании все знают, что я всегда требую приобретать продукцию у российских поставщиков, закупка каждого компонента за пределами России проходила только через мою резолюцию ещё до 2022 года. Таким образом, у нас сформирована отличная база отечественных поставщиков. А те компоненты, которые мы возили из Германии, были отображены на чертежах, и мы точно знали, что нам нужно. Например, по штамповке контактов или по литью пластика мы много лет искали поставщиков из России, но безуспешно, так как никто не хотел заниматься высокотехнологичными вещами. В 2022 году я нанял финансового директора, которому дал задание: максимально локализовать производство наших компонентов, а также наладить партнёрские отношения с азиатскими поставщиками. Это привело к тому, что мы довольно быстро смогли отказаться от западных поставок.

**– Вы говорили, что к середине 2023 года монтажные блоки НСЭ будут полностью состоять из комплектующих**



**отечественного производства. Планы не изменились?**

– Нет, не изменились. К середине 2023 года мы будем в состоянии сделать монтажные блоки на 100% из отечественных компонентов. Мы тщательно проверяем их, а также сравниваем их с западными конкурентами. Отмечу, что качество определённых компонентов в России немного уступает западным аналогам. Но это не потому, что в России не могут произвести компоненты такого же уровня, а потому, что производители спецтехники ожидают, что российские изделия будут существенно дешевле, и из-за этого поставщики компонентов вынуждены искать способы удешевить товар, начиная экономить, например, на материалах, что отражается на качестве. Когда-то я сам стоял перед таким выбором: мы производим собственную линейку разъемов и могли бы использовать более дешёвый пластик и материал для контактов, что привело бы к существенному удешевлению разъёма, но и к потере качества. Мы не пошли на это, для меня качество – главное. Это знают все клиенты нашей компании, поэтому и доверяют нам.

**– Кроме доступа к уникальным технологиям, какие ещё есть преимущества от сотрудничества с НСЭ?**

– Сервис. Я обучаю всех своих сотрудников: мы не продаём продукт и забываем об этом, мы продаём сервис, мы продаём эмоции. Важно, чтобы у заказчика, получившего наш товар, были только положительные эмоции: подключил – и всё заработало.

В целом самое важное во взаимоотношениях с партнёрами – это когда ответственные люди общаются друг с другом, а не через посредников, и мы так и поступаем. Возьмём, например, отдел продаж: он устанавливает первый контакт с партнёром, узнаёт первые данные о проекте и передаёт информацию в отдел разработок. На базе предоставленной информации инженеры создают проект, разрабатывают его вместе с отделом закупок, создают идеальное решение для заказчика, но при этом отдел продаж принимает стопроцентное участие в этом проекте. За счёт такой схемы мы выстраиваем сервис, где партнёр уверен в том, что в разработке

проекта участвуют все заинтересованные отделы компании. Наша задача – не просто продать продукт, а продать продукт, который будет служить долго и качественно.

**– Как вы оцениваете перспективы НСЭ на международном рынке? В том числе на рынке Центральной Азии.**

– Перспективное направление бизнеса. В 2019 году мы начали работать на европейском рынке, но вмешалась пандемия, 2022 год тоже внёс свои коррективы. Однако мы до сих пор поставляем небольшие партии электроники в Австрию и в 2026 году полноценно вернёмся на этот рынок. Говорю об этом уверенно, так как у нас есть определённый бизнес-план, которому мы следуем, несмотря ни на что. Так, к 2025 году мы планируем стать самым крупным производителем силовой электроники для автомобильного рынка России. И со стороны западных партнёров мы тоже видим интерес к сотрудничеству.

А за рынком Центральной Азии мы активно наблюдаем. Я считаю, что его нельзя недооценивать с точки зрения поставщиков компонентов, производителей техники. Безусловно, мы будем развивать азиатское направление в плане улучшения собственной технологии и разработок, расширения базы поставщиков, а также создания долгосрочных отношений с производителями техники. Мы уже начинаем создавать базу партнёров в этом регионе.

**– Каковы сейчас основные приоритеты развития компании?**

– Во-первых, это наша АСУ-платформа для лёгкого программирования модулей, наши АСУ-дисплеи и развитие цифровой платформы для анализа состояния агрегатов в спецтехнике в режиме реального времени.

Также мы анализируем рынок электрических разъемов. Так как мы уже производим собственные, имеем опыт в их разработке и видим большую потребность в разъёмах, вполне реально, что в будущем НСЭ будет заниматься производством всех возможных электрических разъемов.

У рынка модернизации спецтехники, произведённой в России, большое будущее, в этом я уверен.



## NEW ELECTRONICS SYSTEMS: DEVELOPING THE INTELLIGENCE OF SPECIALIZED EQUIPMENT

**T**he demand for “intelligent” special equipment is growing in the market. After all, the more intelligence a machine has, the more possibilities it has, the higher its productivity, and the greater the benefits for the owner. The Russian market is just beginning to be filled with intelligent developments for special equipment. And one of the leading players in this market is the company NEW ELECTRONICS SYSTEMS (NSE) – a manufacturer of intelligent solutions for special equipment, as well as a leader in the effective use of the unique Press Fit technology. Since its establishment in 2016, the company’s mission is to equip all special equipment produced in our country with electronics developed and manufactured in Russia. And not only by large companies, but also by companies with small and even piece production. STEPAN WUNDER, CEO of the company, spoke about current trends in the industry, overcoming skepticism and new promising developments.

– *Stepan Viktorovich, let’s go back in time. In 2019, your company was represented at the Live Electronics of Russia 2019 competition in the “Most Promising Startup” category. Where did you see your prospects?*

– First of all, it was the unique Press Fit technology, and secondly, it was our automated control system configurator. We saw in these products, then and now, huge opportunities for the modernization of special equipment in the domestic market.

What is an ACS? It is an automated control system that can independently control equipment and operate continuously 24 hours a day. During the ACS implementation, the equipment works in the optimal mode according to the preset algorithm, and the personnel keeps track of the technological process and the operating parameters of all devices and mechanisms. If necessary, the transition from one operating mode to another is performed automatically. Such organization of work increases the efficiency of process control and allows to achieve maximum productivity. Due to their compact size, these systems can be used anywhere: in motor transport (cars and trucks), special and agricultural machinery, construction machinery, aviation, river and sea transport. As an example, I can mention our ACU module, which is installed in construction machinery and is responsible for controlling the bucket.

When we talk about Press Fit technology, I can call it a real technological breakthrough. Basically, everyone is used to seeing soldered components on circuit boards, but we have created a line of components that are not soldered to the board, but pressed, creating a perfect connection by cold welding. The uniqueness of this connection is that we can significantly reduce the size of the product and make the connection between the component and the board both electrically and mechanically stable. These properties allow our mounting blocks to withstand any harsh climatic conditions, any vibration, and ensure the continuous operation of special equipment. Specialists know well such a term as “tin disease” – when working at minus temperatures, when electronics are switched off and strongly cooled down, then after some time of operation (2-3 years) soldered components can literally be removed by hand from the printed circuit board, i.e. electronics must be replaced often or kept on constant heating. With Press Fit technology, the electronics can be easily switched between different temperature modes and last much longer.

When we were just starting out, I well remember the comments of many companies and investors who said that these technologies were not needed and no one was interested in Russia, and even persuaded us not to

waste our energy and money developing this business in Russia. Today, some of them have become our clients, partners, or they turn to us for consulting.

– *So the situation has changed? How full is the Russian market today with intelligent developments for special equipment?*

– Progress does not stand still and, of course, domestic special and agricultural machinery is developing. We actively participate in this development by supplying our products to our partners.

Today we have various developments of fuse and relay units, so-called assembly units, which are supplied in series, as well as products of intelligent electronics, from small control systems like ACU Relay to more complicated ones like ACU 2.2.

Also in this year, we started the development of a digital platform for real-time analysis of the state of the units, and we launched our D7 display, specially designed for special machines to replace various Western analogues, on which you can see the state of the machine and control it in real time.

In addition, the mounting blocks produced by our company allow to get away from the traditional abundance of wires. Such organization of the “under the hood” space contributes to reducing the costs of manufacturing companies and owners of

machines, because in case of any problems with electricians, as a rule, it is enough to replace the fuse with a new one.

– **The company has its own plant in Smolensk. Tell us more about it.**

– Since the establishment of NEW ELECTRONICS SYSTEMS, we have been building relationships with the customer so that by working with us, the customer would have a partner who would take responsibility for the development and production of the product and also provide assistance in integrating it into their special equipment. To implement this concept, we needed our own development, procurement, quality, production and sales departments. All this was implemented in Smolensk. Except for the engineering department, because in order to provide excellent service we try to be close to our customers, and our engineers are located in different Russian cities: Smolensk, Rostov-on-Don, Saratov and others. We are constantly looking for talented design engineers throughout the country. To this end, we not only train within our own company, but also work closely with universities. By the way, we are looking for talent, not just young people. The age does not matter. For example, at the end of last year we had an employee who was 67 years old. But he is a brilliant programmer!

– **2022 has been a challenging year for business. Did you manage to adapt to the new realities?**

– I have to admit that we almost didn't have to. In the beginning we were focused on the Russian market, including local producers. Everyone in the company knows that I always demand to buy from Russian suppliers, and the purchase of any component outside Russia went only by my resolution until 2022. So we have an excellent base of domestic suppliers. And the components we imported from Germany were mapped on the blueprints, and we knew exactly what we needed. For example, for contact stamping or plastic molding, we looked for suppliers from Russia for many years, but without success, because no one wanted to deal with high-tech things. In 2022, I hired a financial director and gave him the task to localize the production of our components as much as possible and to establish partnerships with Asian suppliers. As a result, we were able to move away from Western suppliers fairly quickly.

– **You said that by mid-2023, NEW ELECTRONICS SYSTEMS' assemblies will consist entirely of domestically produced components. Have the plans changed?**

– No, they have not changed. By the middle of 2023, we will be able to produce assembly units with 100% domestic components. We are testing them thoroughly and comparing them with our Western competitors. I notice that the quality of certain components in

Russia is slightly inferior to their Western analogues. This is not because Russia can't produce components of the same level, but because manufacturers of special equipment expect Russian products to be much cheaper, and so component suppliers have to look for ways to make their products cheaper, for example, by saving on materials, which affects quality. Once I was faced with this choice: we produce our own line of connectors and could have used cheaper plastic and contact material, which would have made the connector much cheaper, but also resulted in a loss of quality. We didn't do that, because to me quality is the most important thing. All our customers know that and that's why they trust us.

– **In addition to access to unique technologies, what are the other benefits of working with NEW ELECTRONICS SYSTEMS?**

– The service. I train all my employees: we do not sell a product and forget about it, we sell service, we sell emotions. It is important that the customer who received our product had only positive emotions – connected and everything worked.

In general, the most important thing in relations with partners is that responsible people communicate with each other and not through intermediaries. Take, for example, the sales department – it makes the initial contact with the partner, gets the initial data about the project, and sends the information to the development department. Based on the information provided, the engineers create a project, develop it together with the purchasing department, and create an ideal solution for the customer, but the sales department is 100 percent involved in this project. Through this scheme we build a service where the partner is sure that the development of the project involves all departments of the company concerned. Our task is not only to sell a product, but to sell a product that will serve for a long time and with high quality.

– **How do you assess the prospects of NEW ELECTRONICS SYSTEMS in the international market? Including the Central Asian market.**

– A promising business direction. In 2019 we started to work in the European market, but the pandemic intervened, and in 2022 also made its adjustments. However, we are still supplying small batches of electronics to Austria, and in 2026 we will fully return to this market. I say this with confidence because we have a specific business plan that we will follow no matter what. For example, by 2025 we plan to become the largest manufacturer of power electronics for the Russian automotive market. We also see interest in cooperation from our Western partners.

And we are actively monitoring the Central Asian market. I believe that it should not be underestimated in terms of suppliers and equipment manufacturers. Of course, we will develop the Asian direction in terms of improving our own technologies and developments, expanding our supplier base, and creating long-term relationships with equipment manufacturers. We are already starting to build a partner base in the region.

– **What are the company's main development priorities at the moment?**

– First of all, our ACU platform for easy programming of modules, our ACU displays, and the development of a digital platform for real-time analysis of the condition of units in special equipment.

We are also analyzing the market for electrical connectors. Since we already produce our own, have experience in developing them, and see a great need for connectors, it is realistic that NEW ELECTRONICS SYSTEMS will produce all possible electrical connectors in the future.

I am sure that the market for modernization of special equipment produced in Russia has a great future.





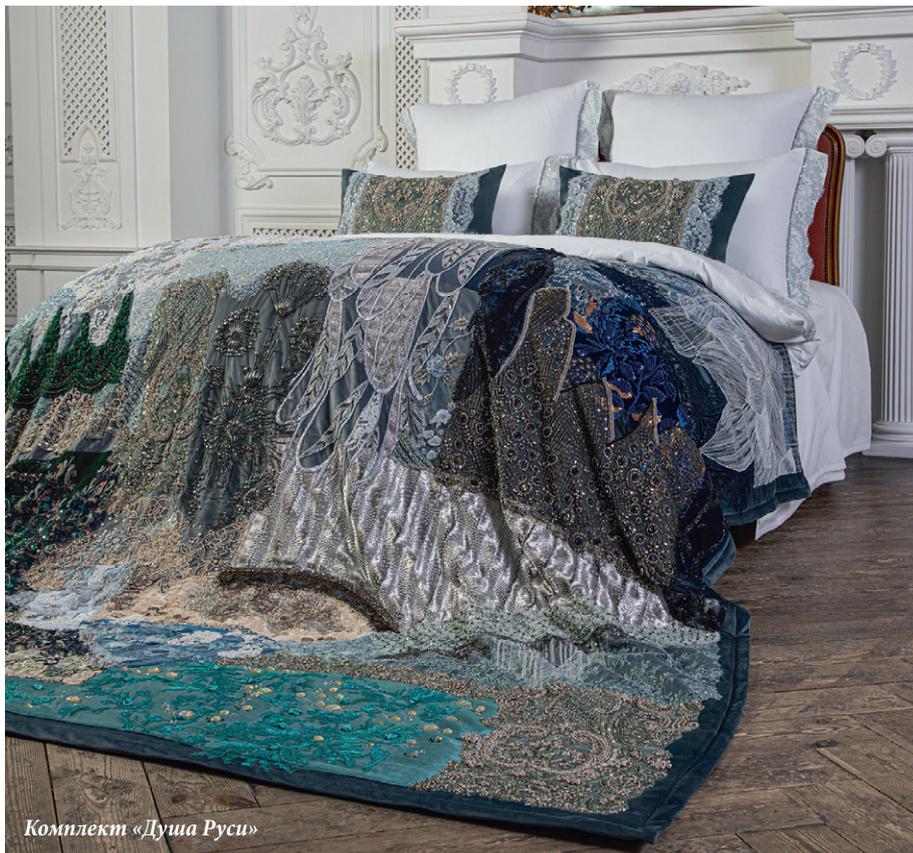
## MONA LIZA: БРЕНД, КОТОРЫЙ УЖЕ 30 ЛЕТ ЗАДАЁТ ТРЕНДЫ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

**В** 2022 году бренд MONA LIZA, созданный текстильным объединением «Монолит», отметил своё 30-летие. За эти годы ТМ MONA LIZA стала известна своими уникальными дизайнами и решениями. Сегодня это самый популярный бренд домашнего текстиля в России, победитель многих конкурсов, сумевший завоевать преданных покупателей по всей стране, количество которых постоянно растёт. ТМ MONA LIZA не просто следует модным трендам, а сама создаёт их и... умеет удивлять. В конце 2022 года российский текстильный бренд представил самый дорогой в мире комплект постельного белья «Душа Руси», который оценивается в 3 млн рублей и является настоящим произведением искусства. Сергей Николаевич Лукьянов, президент текстильного объединения «Монолит», рассказал нашему изданию о том, что вдохновило мастеров компании на создание этого уникального комплекта и как сегодня развивается MONA LIZA.

### – Расскажите, как родилась идея создания «Души Руси»?

– «Душа Руси» создавалась к 30-летию юбилею фирмы. Нам хотелось на языке текстиля рассказать о природной красоте и богатстве России. Фактически это полотно, где простор русской земли открывается с высоты птичьего полёта: горы, реки, моря, леса, небо, птицы и звери. Конечно, это не буквальный снимок со спутника, а ассоциации. Около месяца рабочая группа в составе руководителя проекта, дизайнера, технолога разрабатывала предварительный эскиз, всевозможные техники исполнения, подбирала ткани и декор, и в завершение был создан макет покрывала. В покрывале использовано 13 техник вышивки, которыми испокон веков виртуозно владели русские мастерицы: вышивка гладью, шитьё шёлковым шнуром, золотое шитьё тонкими металлизированными нитями, ришелье, вышивка лентами, тамбурная и сутажные вышивки, техники накладного шитья, аппликации стразами и тканью. Всего в комплекте использованы 52 вида необыкновенных материалов и фурнитуры, 365 фрагментов и несколько видов материалов: например, кружева ручной работы из Италии от Ruffo Coli, хрустальные стразы Сваровски, бисер.

Наши талантливые мастерицы трудились над изготовлением комплекта тоже почти месяц. Не всё получалось сразу: приходилось менять виды швов, пробовать разные нитки, иглы, переделывать отдельные фрагменты не один раз. Но в конечном итоге авторская идея руками наших талантливых мастериц обрела совершенное исполнение. Воплощение авторской идеи доведено до совершенства. Это неповторимое изделие со сложной техникой ручной вышивки и множеством деталей выполнено в единственном экземпляре. Мы вложили много души в его создание.



Комплект «Душа Руси»

– Помимо создания уникальных штучных произведений, под брендом MONA LIZA ежегодно выходит множество новых коллекций. Расскажите, пожалуйста, об актуальном ассортименте компании.

– Только с начала этого, 2023 года мы выпустили дополнительно к основному ассортименту пять новых коллекций. Это в первую очередь премиальные комплекты постельного белья из тенселя (принтованного и однотонного), прекрасная коллекция из высококачественного сатина «Гламур» с декоративными элементами на наволоч-

ках и пододеяльнике, трендовая коллекция «Флеш» из сатина с цифровой печатью, очаровательная коллекция «Прованс» с рюшами и кружевами для любителей деревенского стиля, новая акварельная линейка макосатинов из коллекции Serg Look с авторскими принтами...

Помимо новинок, мы продолжаем выпускать уже полюбившиеся нашим покупателям линейки постельного белья из премиальной бязи «Классик», а также сатиновые коллекции из модных однотонных сатинов «Актуаль», расширили представленность



коллекций из макосатинов, продолжаем очень много шить отдельных предметов: наволочки, простыни, пододеяльники. Выпускаем подушки и одеяла, пледы и покрывала, шторы и ещё множество изделий домашнего текстиля, которые пользуются успехом у наших покупателей уже более 30 лет.

**– Вы не снижаете оборотов, несмотря на то, что многие отрасли экономики столкнулись с целым рядом сложностей. Как текстильное объединение «Монолит» встретило новые экономические вызовы?**

– Встретили вызовы, как и всегда, в решительном настроении и готовыми «в бой»! А если серьёзно, то более чем за 30 лет мы пережили столько кризисов и катаклизмов, что уже уверенно и с холодным рассудком научились встречать и провожать разные сложности. Фирма всегда имеет несколько надёжных поставщиков в разных регионах, чтобы в случае возможных препятствий оперативно откорректировать логистику.



Многолетние связи и авторитет компании позволяют работать с поставщиками быстро и качественно, с получением преференций по условиям сотрудничества, что позволяет нам быть гибкими и с точки зрения цен, и с точки зрения ассортимента.

Наша политика – быть готовыми к любым трудностям, уметь быстро переориентировать производство на необходимую продукцию, требуемую временем или сложившейся ситуацией. Стаж работы в нашей фирме ключевых сотрудников – более 10-15 лет, поэтому можно смело заявлять, что у нас работают профессионалы своего дела, знающие и понимающие досконально свою специфику работы, преданные своей компании. Это наш золотой фонд и самый главный актив.

**– MONA LIZA – бренд, который регулярно занимает верхние строчки в рейтингах производителей постельного белья в России. Что является залогом этого признания?**

– Вы правы, MONA LIZA завоевала доверие потребителей, наши заслуги высоко оценены покупателями и нашими коллегами – специалистами российского текстильного рынка. Сегодня MONA LIZA признана

самой популярной маркой качественного домашнего текстиля. По оценкам экспертов агентства «Ромир Мониторинг», доля лояльных покупателей торговой марки MONA LIZA (16%) – это самый высокий показатель среди брендированной продукции.

TM MONA LIZA неоднократно присваивались звания «Лучшая торговая марка года», «Золотая марка России»; она награждена дипломами «Доверие потребителей», «За достижения и заслуги в области текстильной и лёгкой промышленности», «За предоставление высококачественной продукции». Всероссийский бизнес-рейтинг вот уже несколько лет присваивает нам звания «Лидер отрасли» и «Бренд года».

За этим успехом стоит большая работа. Действуют собственные современные швейные производства в Московской и Курской областях, трудятся квалифицированные специалисты. На предприятиях внедрена система пооперационного контроля сырья и пошива. Высокие стандарты качества, возможность использования в производстве различных типов отделки и выполнение эксклюзивных заказов – всё это позволяет TM MONA LIZA выпускать конкурентоспособную продукцию, соответствующую мировым стандартам.

Многолетний опыт работы, постоянный мониторинг потребительского рынка и развитая современная инфраструктура дают возможность предоставлять нашим клиентам весь ассортимент продукции в кратчайшие сроки во всех регионах России; 20 собственных оптовых филиалов отгружают TM MONA LIZA практически во все федеральные и региональные сети страны.

И мы очень благодарны за признание, но в то же время чувствуем огромную ответственность перед нашими покупателями, понимая, что с высоты падать больнее всего: и конкуренция жёсткая, и времена непростые... Но мы продолжаем стремиться оставаться лучшими и давать возможность нашим людям пользоваться достойным и качественным домашним текстилем, модным, современным и практичным.





**In** 2022 MONA LIZA – the brand created by the Monolith Textile Association – celebrated its 30th anniversary. Over the years, MONA LIZA has developed into a brand recognized for its unique designs and solutions. Today, MONA LIZA is the most popular home textile brand in Russia, winner of many contests, gaining loyal customers all over the country, whose number is constantly growing. MONA LIZA TM not just follows fashion trends; it creates them and... amazes. In the end of 2022 the Russian textile brand presented the most expensive linen set in the world “The Soul of Russia”, which is estimated at 3 million rubles and is a real work of art. The President of the Monolit Textile Union, Lukyanov Sergei, tells our edition what has inspired the masters of the company to create the unique set and how MONA LIZA develops today.

## MONA LIZA:

# THE BRAND THAT HAS SET TRENDS IN THE TEXTILE INDUSTRY FOR 30 YEARS

– *Could you tell us how the idea of Soul of Russia was born?*

– The Soul of Russia was created to mark the 30th anniversary of the company. We wanted to tell about natural beauty and richness of Russia in the textile language. In fact, it is a canvas, where the breadth of the Russian land is revealed from a bird’s-eye view: mountains, rivers, seas, forests, sky, birds and animals. Of course, this is not a literal satellite image, but an association. For about a month the working group, consisting of the project manager, designer and technologist developed a preliminary sketch and various techniques of performance, chose fabrics and decorations, and finally the model of the bedspread was created. The bedspread includes 13 embroidery techniques, used

by Russian craftswomen down through the ages: satin embroidery, silk cord needlework, golden needlework in fine metallic thread, richelieu, ribbon embroidery, chain stitch and soutache, techniques of superimposed embroidery, rhinestone and fabric applique. A total of 52 types of extraordinary materials and accessories, 365 pieces and several types of materials, such as handmade lace from Italy by Ruffo Coli, Swarovski crystal rhinestones and beads, are used in the set.

Our talented craftswomen worked on making the set for almost a month. Not everything came out right away: they had to change the types of stitches, try different threads, needles, rework some fragments more than once. But in the end the author’s idea was perfectly realized by the hands of our talented

masters. The embodiment of the author’s idea is brought to perfection. This unique product with sophisticated hand embroidery technique and a lot of details is a one-of-a-kind piece. We put a deep soul into its creation.

– *In addition to creating unique bespoke pieces, the MONA LIZA brand also launches a variety of new collections annually. Please tell us about the company’s current range.*

– Since the beginning of this year 2023 alone, we have launched 5 new collections in addition to the basic range. These are primarily premium linen sets in printed or solid-coloured tencel, a wonderful collection in high quality Glamour sateen with printed pillowcases and duvet covers, the trendy “Flash” collection in digitally printed sateen,

the charming “Provence” collection with ruches and lace for country house style fans, a new line of watercolour macosatins from Serg Look collection with designer prints...

In addition to new ranges, we continue to produce our clients favorite line of premium quality coarse calico linen “Classic” and satin collection of fashionable monochrome sateen “Actual”; we have expanded our macosatin collection, we continue to make a lot of individual items – pillowcases, bed sheets, duvet covers. We manufacture pillows and blankets, quilts and blankets, curtains, and many more home textile products that have been welcomed by our customers for more than 30 years.

***– You keep your pace despite the fact that many sectors of the economy have faced a number of difficulties. How has the textile association Monolith met the new economic challenges?***

– We have met the challenges, as always, in a committed manner and ready “to struggle”! Speaking seriously, we have lived through so many crises and cataclysms for over 30 years that we have learned to face and handle different challenges with confidence and reasonableness. We have several reliable suppliers in different regions so that we can swiftly adjust our logistics in the event of any obstacles. Long-term contacts and authority of the company enable us to work with our suppliers quickly and efficiently and to get preferential terms of cooperation, which enables us to be flexible both in terms of price and assortment.

It is our policy to be prepared for any difficulties and to be able to quickly reorient production towards the products required by the times or the situation. The work experience of our key employees is more than 10-15 years, so it is safe to say that we have professionals in their business, who know and understand the specifics of their work thoroughly, who are loyal to their company. They are our golden fund and our most important asset.

***– MONA LIZA is the brand that consistently tops the rankings of linen manufacturers in Russia: what is the key to this recognition?***

– You are right, Mona Liza has won the trust of consumers, our merits are highly appreciated by customers and our colleagues – specialists in the Russian textile market. Today, MONA LIZA is recognized as the most popular brand of quality home textiles. According to estimates of experts of Romir Monitoring agency, the share of loyal customers of MONA LIZA brand (16%) is the highest indicator among branded products.

TM MONA LIZA repeatedly awarded the title of Best Brand of the Year, Gold Brand of Russia, it was awarded the diplomas “Consumer Confidence”, “For achievements and merits in the field of textile and light



Set “The Soul of Russia”

industry”, “For providing high quality products”. The All-Russian Business Rating has been awarding us the title of Industry Leader and Brand of the Year for several years to date.

There is much work behind this success. We have our own modern sewing production facilities operating in the Moscow and Kursk regions and qualified specialists working for the company. The enterprises implement a system of operational control of raw materials and tailoring. High quality standards, the possibility of using different finishes in the production and execution of exclusive orders – all this allows TM MONA LIZA to produce competitive products that meet international standards.

Years of experience, continuous monitoring of the consumer market and developed modern infrastructure enables us to provide our customers with the entire range of products in the shortest possible time in all regions of Russia. Our 20 own wholesalers ship MONA LIZA products to almost all federal and regional retail chains in Russia.

And we are really grateful for the recognition, but at the same time we feel a huge responsibility to our customers, we are aware that it hurts the most to fall from the heights – and the competition is tough, and times are not easy... But we continue to strive to be the best and give our people the opportunity to enjoy decent and high-quality home textiles, fashionable, modern and practical.



## МИХАИЛ ЖИЛЕНКОВ:

«ВАЖНО ВЗГЛЯНУТЬ  
НА СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ,  
НА СВОИ РЕСУРСЫ,  
НА САМИХ СЕБЯ  
ПО-НОВОМУ»

Сбалансированное и качественное кормление – основа экономического успеха животноводства. Если животные не получают все необходимые питательные элементы, а также крайне важные витамины, микро- и макроэлементы, это сказывается на их здоровье и продуктивности. Сегодня никто не оспаривает факт того, что эффективность животноводства напрямую зависит от использования в кормовых рационах различных добавок, которые повышают конверсию. Современное животноводство достигло того уровня, когда каждое продуктивное животное не может быть здоровым и, соответственно, экономически эффективным без качественных витаминно-минеральных компонентов (или по-другому – премиксов). О кормовых добавках в компании «РУСФИД» знают все. Значимый игрок на рынке премиксов и продуктов для кормления КРС, компания «РУСФИД», как и многие, столкнулась с последствиями санкций, прекращением поставок сырья из ЕС, однако не только выстояла, но и развивается, применяя современные подходы и технологии в производстве, осваивая новые ниши. Подробнее об этом – в интервью с Михаилом Жиленковым, генеральным директором ООО «РУСФИД».



– Михаил, можно ли говорить о том, что сегодня рынок кормов в России уже оправился от первого шока, который был санкционным давлением?

– В какой-то степени – да, в какой-то – нет. Давайте так называемое санкционное давление разделим на составляющие. Первыми назовём прямые, т. е. те, которые касаются непосредственно поставок тех или иных позиций из недружественных стран (и которые заместить в кратко- или среднесрочной перспективе нельзя), – тут да, как в нашем примере, когда с рынка ушла компания BASF, – их не стало на рынке и точной замены нет, в случае с оборудованием и запасными частями это серьёзные потери или высокие дополнительные затраты, как в случае применения схемы с параллельным импортом.

Вторые – те зарубежные компоненты, которые можно заменить, но на это требуется время (в краткосрочной или среднесрочной перспективе), вот тут уже открываются перспективы. К сожалению, многие идут по пути закупки аналогов в Китае или других странах вместо локализации производства в России, но это сейчас позволяет поддерживать рынок, наполняя его недостающими материалами.

И третья составляющая касается тех позиций, которые можно быстро заменить внутри страны. Эти процессы идут, и они как раз сегодня в большей степени являются драйверами, так как такие товары охотно закупает малый или средний бизнес, которым сложно работать по предоплатным контрактам с зарубежными компаниями.

И из этих составляющих также формируется и ценообразование, которое мы видим на рынке. В середине прошлого года цены на продукцию по второму и третьему пунктам снижались по большинству позиций, сегодня они начали сильно расти из-за резкого и ничем не обоснованного обесценивания рубля. И мой прогноз – что самое сложное ещё впереди!

– В своих интервью вы не раз говорили, что трудности открывают новые возможности. Какие возможности открылись перед вашей компанией?

– Основные возможности – это, наверное, взглянуть на свой потенциал, на свои ресурсы, на самих себя по-новому, под совершенно другим углом, разложить все составляющие сформированных бизнес-процессов в компании, найти пути оптимизации расходов и одновременно те направления, в которые сейчас стоит вложиться. Этим мы как раз и занимаемся, на основании чего делаем шаги по дальнейшему развитию. Как я говорил ранее, это работа с внутренним рынком, с изменениями подходов в работе, поиск и создание новых продуктов и современных решений.

– Вводятся ли в ассортимент компании новые продукты для сельского хозяйства?

– Да, конечно, мы сегодня ввели несколько белковых продуктов со специальными добавками, значительно повышающими усвоение протеинов; работаем над повышением усвояемости в целом различных компонентов рационов; совместно с компанией-производителем создали новый продукт в области биотехнологии; создаём точечные продукты для решения определённых задач; оптимизируем навыки, полученные в разных с/х направлениях для развития своих основных.

– В компании уделяется время вопросу расширения областей сотрудничества. Какие направления сейчас для компании в приоритете?

– На этот год я вижу, что это развитие биотехнологического направления и регистрация этих продуктов с целью выхода на рынки ближнего зарубежья, в целом развитие продуктового портфеля. Начало сотрудничества с рядом новых поставщиков и поиск партнёра, с которым можно будет заместить ушедшую компанию по органическим кислотам. Увеличение и развитие коллектива. Сегодня мы также присматриваемся к возможности ухода в сельскохозяйственное производство и оцениваем перспективы такого шага.



– Как сегодня эффективно укрепить связи с сельскохозяйственным производством?

– Хороший вопрос. Кому – государству или бизнесу? Государству – только поддерживая сельхозпроизводство через все имеющиеся у него инструменты! Бизнесу – только повышая качество взаимодействия и взаимовыгоду проектов, расширяя сферы сотрудничества, а иногда даже глубоко интегрируясь. У государства свои интересы в сельхозпроизводстве: продовольственная безопасность и рабочие места. У бизнеса более широкая роль: помимо того, что крупный бизнес может инвестировать, со-



здавая дополнительные мощности, у него есть хорошие кейсы по оптимизации бизнес-процессов, по развитию целых подразделений, которые в ряде случаев необходимы сельскохозяйственному производству для развития. Что касается малого и среднего бизнеса, тут скорее именно взаимовыгодное сотрудничество: обмен знаниями, новыми навыками, современными технологическими подходами и опытом; малый и средний бизнес ввиду большей мобильности становится связующим звеном между сельскохозяйственным производством и другими сферами бизнеса.

– Компания «РУСФИД» регулярно проводит семинары и форумы в регионах России, а эксперты выступают спикерами на отраслевых мероприятиях. Есть проект «Школа кормления РУСФИД» и планы по созданию агрошколы. Такие вложения в образовательный сектор со стороны вашей компании оправдывают себя? Видите ли отдачу от этих действий?

– Мы отчётливо понимаем, что за знаниями большое будущее (как и во все времена). Несмотря на то, что аналогичные проекты, например, у Danone имеют больше имиджевый характер, мы верим, что в будущем все проекты, особенно лучшие, будут востребованы именно по назначению – получение новых знаний и навыков, – поэтому в меру своих сил и возможностей инвестируем в это направление.

– Осенью 2023 года в Москве пройдёт главное отраслевое мероприятие – международная специализированная выставка кормов, кормовых добавок, ветеринарии и оборудования «КормВет-2023». Вы уже можете сказать, с какими именно предложениями к партнёрам и результатами вы подойдёте к этому событию?

– Да, мы являемся участниками этого мероприятия, и новинки, которые мы представим, я оставлю для него. А пока мы занимаемся их внедрением!

## MIKHAIL ZHILENKOV: “IT IS IMPORTANT TO TAKE A FRESH LOOK AT OUR POTENTIAL, RESOURCES AND OURSELVES”

**W**ell-balanced and high-quality feeding is the basis of the economic success of animal breeding. If animals do not get all the necessary nutritional elements, as well as the essential vitamins, micro and macro elements, it will affect their health and productivity. Today no one disputes the fact that the efficiency of cattle breeding directly depends on the usage of additives in feed rations, which increase the conversion of feed. Modern animal breeding reached that point, when every productive animal cannot be healthy and therefore economically efficient without high-quality vitamin-mineral components or in other words premixes. RusFeed knows everything about feed additives. A big player on the market of premixes and products for cattle feeding, RusFeed, like many other companies, faced the consequences of sanctions, the suspension of raw material supplies from the EU. But it has not merely survived, it is developing, applying modern approaches and technologies in production, and exploring new niches. Read more in the interview with Mikhail Zhilenkov, Director General of RusFeed LLC.



– Mikhail, can we say that today the feed market in Russia has already recovered from the first shock of the sanction pressure?

– To some extent yes, to some extent no. Let's divide the so-called “sanction” pressure into the components. Let's call the first ones direct, i.e. those that relate directly to supplies of certain positions from unfriendly countries (and which cannot be replaced in the short or medium term) – the example is our case, when BASF has left the market. The goods are no longer on the market and there is no replacement of the same quality. If we deal with equipment and spare parts, this means serious losses or extra costs, as it happens when the parallel imports scheme is applied.

The second ones – those foreign components that can be replaced, but it takes time (in the short or medium term), and here come the prospects. Unfortunately, many

choose to buy analogues in China or other countries instead of locating production in Russia, but it helps to support the market and fill it with necessary materials.

And the third component concerns those items that can be quickly replaced within the country. These processes are ongoing, and they become the drivers today, as such goods are purchased willingly by small and medium sized enterprises, which find it difficult to work with foreign companies under prepayment contracts.

These components also determine the pricing that we see on the market. In the middle of the last year, product prices from the second and third point mentioned above were going down on most positions; today they have started to rise drastically, because of the sharp and unjustified devaluation of the ruble. And my prediction is that the hardest times are ahead!

*– In your interviews you mentioned that difficulties open new opportunities. What opportunities have opened for your company?*

– The main opportunities are probably to take a fresh look at our potential, our resources and ourselves, to analyze all components of existing business-processes in the company and find the ways to optimize expenses and at the same time find the areas that are worth investing in. That is exactly what we are doing now, and that is the basis for further development. As I said earlier, this is the work with domestic market and with the changes of approaches, this is a search and creation of new products and modern solutions.

*– Does the company introduce new agricultural products into its assortment?*

– Yes, of course, today we have introduced several protein products with special additives that significantly increase the absorption of protein. We are working to increase the digestibility of various components of food ration in general. We have created a new product in the field of biotechnology together with the manufacturer company. We create point products, to solve certain problems, we optimize the skills obtained in different agricultural areas to develop our main skills.

*– The company devotes a lot of time to expanding its areas of cooperation. What areas are the company's top priority right now?*

– I believe this year is dedicated to the development of biotechnology and to the registration of the products to enter the markets of the near abroad, as well as to the development of our product portfolio in general. We are looking for a cooperation with new suppliers and for a partner to replace the former organic acids manufacturer, which has left the market. Then, the expansion and development of our team. Today we also consider the possibility of entering the agricultural industry and evaluate the prospects of such a step.

*– How can we effectively strengthen the ties with agricultural production today?*

– That's a good question. But who: the government or the business? The government can do it only by supporting agricultural production through all the existing mechanisms it has at its disposal! Businesses may only increase the quality of interaction and mutually beneficial projects, expanding the spheres of cooperation and sometimes even deeply interning. The government has its own interests in agricultural production: food safety and workplaces. Business has a broader role, in addition to the fact that big business can invest, creating additional capacity, it has good cases of business processes optimization to develop the entire departments, which in some cases are necessary for the development of agricultural production. As for the small and medium size enterprises it is more likely

to organize mutually beneficial cooperation – exchange of knowledge, new skills, modern technological approaches, and experience. Small and medium size enterprises due to their high mobility become the connecting link between agricultural production and other business spheres.

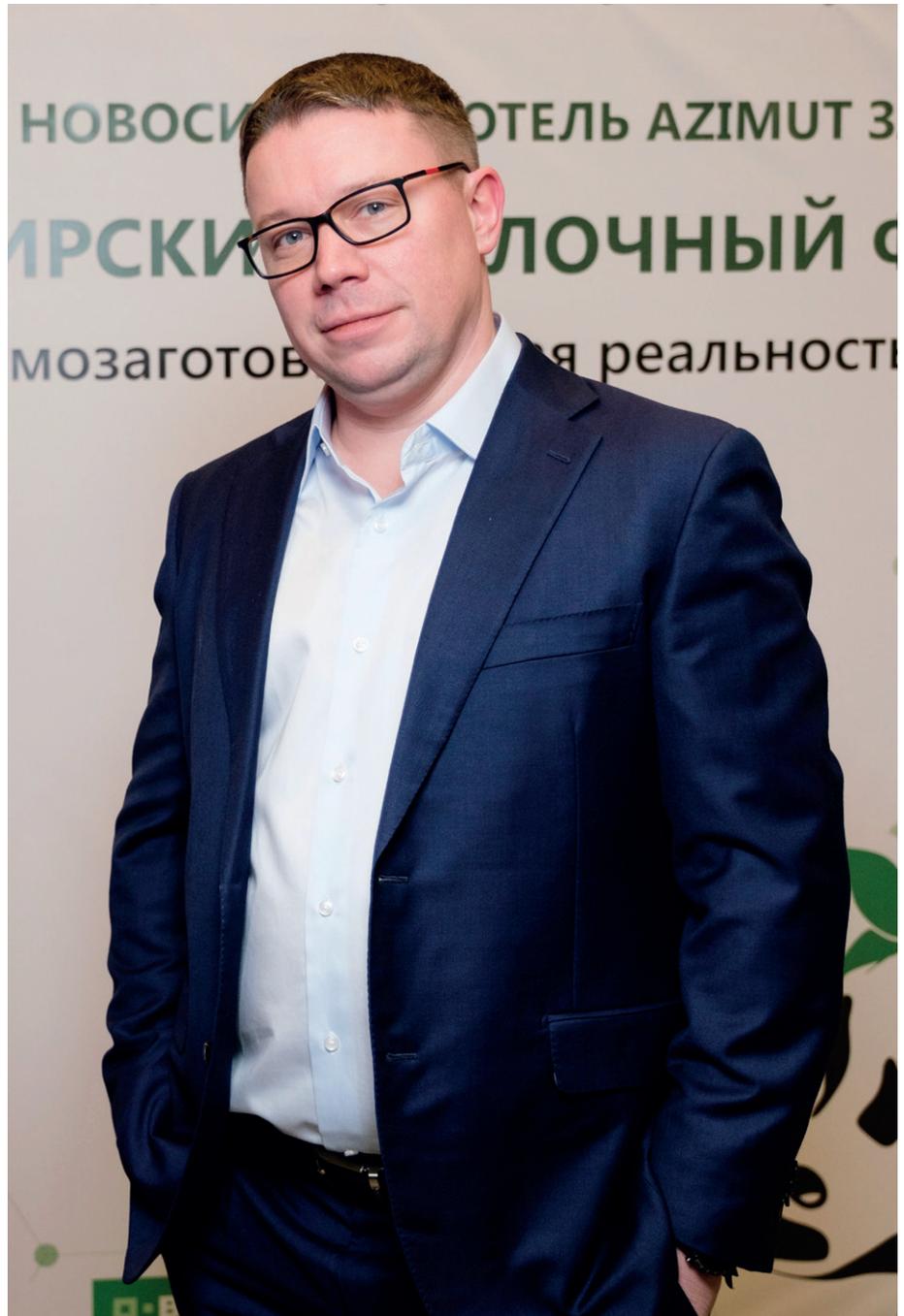
*– RusFeed company regularly organizes seminars and forums in Russian regions, and the experts participate as speakers at the industry events. There is a project “RusFeed School of Feeding” and there are plans to create an agricultural school. Are such investments in the educational sector provided by your company profitable? Do you see the feedback from these activities?*

– We clearly understand that knowledge is the future (as it has always been). Even though

similar projects, for example, in Danone company are more image-based, we believe that in the future all projects and especially the best ones will be in demand for their intended purpose – obtaining new knowledge and skills. That's why we invest in this direction as much as we can.

*– The main industry event the International industrial exhibition of feeds, feed additives, veterinary and equipment “KormVet-2023” will be held in Moscow in autumn 2023. Can you already say what kind of offers and results you will show to your partners at the event?*

– Yes, we are the participants of this event and the novelties that we are going to present I will keep for it. In the meantime, we are busy implementing them!





## Александр ХАНКЕЕВ: «Нам доверяют строительство атомных электростанций, аэропортов и химических производств»



«Заказчики ценят в компании «Ривер Групп» надёжный и инновационный инженеринговый сервис в области промышленного и гражданского строительства, возведения объектов химического и нефтегазового комплекса. С 2010 года мы выполняли сложные работы для самых разных компаний: от крупных строительных, градообразующих компаний до региональных логистических центров. А сейчас мы вышли на возведение значимых объектов не только для российских регионов, но и для некоторых стран мира. Наше ключевое отличие от конкурентов – это способность выполнять самые сложные и уникальные задачи в сжатые сроки», – говорит генеральный директор «Ривер Групп» Александр Ханкеев. Подробнее об этом – в интервью нашему изданию.

– **Какие новые проекты сейчас у вас в работе?**

– Сейчас мы активно вовлечены в два амбициозных проекта!

Первый из них – это строительство атомной электростанции «Аккую» в составе четырёх энергоблоков с реакторами ВВЭР-1200 общей мощностью 4800 МВт на южном побережье Турции, в провинции Мерсин.

Второй проект, который мы сейчас осваиваем, – это горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан.

А с нашими прошлыми объектами можно ознакомиться на сайте компании: [rivgroup.ru](http://rivgroup.ru)

– **Расскажите подробнее о строительстве атомной электростанции в Турции. Какие перспективы это открывает для российской компании?**

– Мы уже сейчас видим, что можем сотрудничать много лет. Турки умеют строить, но им очень нужны наша инженеринговая поддержка, наши сильнейшие специалисты

с фундаментальным научным образованием и опытом в десятки лет. Для АЭС «Аккую» мы собрали нашу «золотую» команду суперпрофи. Кроме основного турецкого заказчика «ТИТАН2 ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ АНОНИМ ШИРКЕТИ», мы ведём сейчас переговоры и с другими турецкими партнёрами. Я вижу перспективы для долгосрочной работы.

– **Каковы ваши дальнейшие планы сотрудничества с другими странами? Насколько актуально для вас экспортное направление?**



– Мы всегда открыты для сотрудничества с партнёрами из дружественных стран. Готовы работать не только с Востоком, но и с Азией. В ближайшее время я вылетаю в Китай для переговоров и дальнейшего развития нашей компании на территории КНР.

**– Александр, какой перечень работ сегодня выполняет ваша компания?**

– Мы специализируемся на строительстве преимущественно крупных промышленных объектов особого государственного значения, предоставляя инженеринговые услуги и строительно-монтажные работы. А именно:

1. Подготовка и согласование проектной документации с заказчиком и надзорными органами.
2. Подготовка и оформление разрешительной документации перед началом строительно-монтажных работ.
3. Формирование и сдача исполнительной документации заказчику на всех этапах строительного процесса точно в срок.
4. Камеральная обработка результатов геодезических измерений.
5. Выполнение работ по входному контролю.
6. Ведение строительного контроля.
7. Строительно-монтажные и сварочные работы любой сложности.
8. Монтаж технологических трубопроводов, металлоконструкций, железобетонных конструкций, промышленного и технологического оборудования,

устройств антикоррозионной защиты и огнезащиты.

Перечень инженеринговых и строительных работ у нас широкий. За это нас очень ценят заказчики: не нужно искать нескольких подрядчиков, мы способны качественно выполнить разный объём работ.

**– Недавно вы запустили свой цех сборки спецтехники. Расскажите об этом.**

– Да, сейчас мы начали выпускать малую производственную спецтехнику многофункционального назначения. Наши компактные мини-тракторы и погрузчики станут надёжными помощниками в строительной отрасли, коммунальном и сельском хозяйстве, на частном подворье.

**– В чём ваши преимущества? Почему заказчики выбирают именно вас?**

– Первое – это гарантия высокого качества, мы своей репутацией дорожим и тщательно строим её с 2010 года.

Второе – это высококвалифицированный штат для всех наших проектов.

А третье – это прозрачность, честность и порядочность на всех этапах сотрудничества.

Только так мы получаем доверие партнёров и совместную работу на годы вперёд на новых объектах и территориях заказчиков.

**– Ваша компания также занимается предоставлением квалифициро-**

**ванного персонала в строительных и гражданских отраслях бизнеса. Какие специалисты у вас работают? Большой ли у вас штат?**

– Сегодня у нас в штате более 200 сотрудников, и мы постоянно ищем на рынке труда профессионалов, внимательно изучаем всех рекомендованных нам специалистов. У нас есть чем их привлечь – интересные проекты, отличная команда и достойное вознаграждение. Наши специалисты оттачивали своё мастерство не на обычных объектах, а на крупных и сложных промышленных предприятиях – и не единожды. Это универсальные суперпрофессионалы, которые способны подготовить и выполнить исполнительную документацию уже по нескольким проектным разделам: КЖ, КМ, ТХ, НВК и пр. Мы гордимся своими сотрудниками и очень ценим их! Они внесли значимый вклад во многие сложные строительные объекты страны.

**– Какая миссия у вашей компании? Как вы её воплощаете?**

– Наша миссия – «раскрывать горизонты». А это значит – сотрудничать со всеми дружественными странами ближнего и дальнего зарубежья, расширять список партнёров, привлекать квалифицированный персонал, предоставлять новые рабочие места.

Мы делаем это с 2010 года и продолжим своё развитие вместе с партнёрами и командой.

“Customers appreciate River Group’s reliable and innovative engineering services in the field of industrial and civil engineering, construction of chemical, oil and gas facilities. Since 2010 we have performed complex works for various companies – from large construction companies to regional logistic centers. And now we are involved in the installation of significant objects not only in Russian regions, but also in other countries. Our key difference from our competitors is our ability to perform the most challenging and unique tasks within tight deadlines,” says Alexander Hankeev, CEO of River Group. Read more in the interview below.

## Alexander HANKEEV: “We are trusted to build nuclear power plants, airports and chemical production sites”



– What new projects are you working on right now?

– Currently we are actively involved in two ambitious projects!

The first one is the construction on the southern coast of Turkey, in Mersin province of Akkuyu Nuclear Power Plant, which includes four power units with VVER-1200 reactors with total capacity of 4800 MW.

The second project we are currently developing is a mining and smelting plant in Udokan, in Transbaikal Territory.

You can read about our previous projects on the company’s website [rivgroup.ru](http://rivgroup.ru)

– Tell us more about the construction of the Nuclear Power Plant in Turkey. What prospects does that open for a Russian company?

– We already see that we can collaborate for many years. Turkish specialists are skilled in construction, but they need our engineering support, our strongest experts, with fundamental scientific education and years of experience. For Akkuyu NPP we assembled our “golden” team of top professionals. Apart from our main Turkish customer TITAN 2 IC İÇTAŞ İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ we are negotiating with other Turkish partners. I see prospects for long-term work.

– What are your plans for cooperation with other countries? How topical is the export direction for you?

– We are always open for cooperation with partners from friendly countries. We are

ready to work not only with the East but also with Asia. I will be flying to China soon for negotiations and further development of our company there.

– Alexander, what is the range of works your company performs today?

– We specialize in construction of mostly large industrial objects of special state significance, providing engineering services and installation and construction works. In particular:

1. Preparation and coordination of project documentation with the customer and the supervisory authorities.

2. Preparation and execution of permit documentation before the start of installation and construction works.

3. Formation and delivery of executive documentation to the customer in time at all stages of the construction process.

4. Desk study of the results of the geodetic measurements.

5. Performing works on the incoming inspection.

6. Carrying out of the construction control.

7. Construction and installation and welding works of any complexity.

8. Installation of technological pipelines, metal structures, reinforced concrete structures, industrial and technological equipment, corrosion, and fire protection devices.

We have a broad range of engineering and construction works. For this reason, our customers strongly appreciate us – there is no need to look for different contractors, we can perform multiple scope of work with high quality.

– *Recently you have launched your own assembly shop of special equipment. Tell us about that.*

– Yes, we have started to manufacture small production multipurpose special equipment. Our mini-tractors and loaders are reliable helpers in construction, municipal and agriculture industries, and in private households.

– *What are your advantages? Why do customers choose you?*

– The first factor is a guarantee of high quality. We value our reputation that we have been carefully building up since 2010.

The second is a highly qualified staff for all our projects.

And the third is transparency, honesty, and decency at all stages of cooperation.

This is the only way to gain partners' trust



and long-term cooperation at new objects and customers' territories.

– *Your company is also engaged in provision of qualified personnel in construction and civil industries. What specialists work in your company? How big is your staff?*

– Today we have more than 200 employees and we are constantly looking for professionals in the market, we thoroughly examine all the specialists recommended to us. We have everything to attract them – interesting projects, a great team and decent wages. Our specialists have honed their skills not on ordinary objects, but on large and complex industrial enterprises. They are versatile top professionals who can prepare and perform the executive documentation for several project sections:

concrete structures section, metal structures section, production technology, water-supply and sewerage outdoor networks and structures etc. We are proud of our employees and appreciate them very much! They have made a significant contribution to many complex construction projects in the country.

– *What is the mission of your company? How do you fulfill it?*

– Our mission is to “expand horizons”. It means to cooperate with all friendly countries of near and far abroad, to expand the list of partners, to attract the qualified personnel, to provide new working places.

We have been doing this since 2010 and will continue our development together with the partners and our team.





«ЗлатДекор» – бренд, который бережно сохраняет и развивает декоративно-прикладное искусство гравюры на стали. Красота и изящество, виртуозность исполнения изделий, выполненных мастерами из Златоуста, неизменно вызывают восхищение. Сувениры, посуда, ножи, предметы интерьера, религиозного культа, выпущенные под брендом «ЗлатДекор», представляют город мастеров не только на российском, но и на мировом рынке. Об истории и сегодняшнем дне промысла нам рассказала СВЕТЛАНА НЕГРЕБЕЦКИХ, генеральный директор ООО «ЗлатДекор».

## «ЗЛАТДЕКОР»: СОХРАНЯЕМ ТРАДИЦИИ ЗЛАТОУСТОВСКИХ МАСТЕРОВ

– **Светлана Анатольевна, «ЗлатДекор» выпускает изделия златоустовской гравюры на стали. Расскажите немного об этом промысле.**

– Златоустовскому искусству гравюры на металле уже более 200 лет. Когда началось освоение уральских земель, братья Демидовы построили здесь металлургические заводы. Из стали, которую производили заводы, делали оружие, в том числе и парадное, наградное. Для обучения этому искусству в Златоуст приехали мастера из Германии, которые применяли для украшения оружия технику, позволяющую передавать только контуры изображаемого. Вся поверхность клинка покрывалась лаком, потом стальной иглой процарапывался рисунок, далее он протравливался кислотой. Русские ученики Шафов – Иван Бушуев, Иван Бояршинов, Фёдор Стрижев и другие – быстро переняли это искусство и скоро пошли дальше учителей, начав рисовать лаком с помощью кисти. Это породило новый

стиль украшения оружия с богатейшими возможностями, абсолютно уникальный.

Наше предприятие было основано в 2006 году, и мы бережно сохраняем традиции златоустовской гравюры. Делаем украшенное оружие, посуду, предметы интерьера, подарки, церковную утварь, одеваем книги в оклады, изготавливаем сувениры, в том числе корпоративные, медали, кубки, значки и др. предметы.

– **Легко ли сегодня сохранять и развивать это искусство?**

– В наше время клиент всегда чётко знает, чего он хочет. Любой человек хотел бы иметь индивидуальный подарок, который есть только у него. Поэтому наши художники стараются одну и ту же форму ножа, чайного подстаканника или кубка наполнять рисунком, который ещё не делался, постоянно ищут новые решения украшения изделий. Редко встретишь повторяющийся элемент. Всегда новое, всегда эксклюзив.





Такие задачи выполнять интересно как в художественном, так и в техническом плане. Наша продукция – недешёвый сегмент рынка, но мы находим способы сделать её доступнее: например, в выпуске сувениров для туристического рынка.

Мы реализуем и различные крупные проекты. Например, в 2021 году в Челябинске проходил чемпионат России по боксу среди женщин. Специально для Федерации бокса мы разработали индивидуальный дизайн чемпионских поясов по боксу. Это был значимый и интересный проект.

**– В 2022 году многие отрасли столкнулись с целым рядом объективных сложностей, вызванных санкциями. Как ваша компания справилась с этими вызовами?**

– Первое время штормило практически весь рынок материалов, с которыми работаем. В итоге по ряду позиций цены всё же опустились, но в целом стоимость материалов поднялась. Это, конечно, отражается на производстве. Был ряд материалов, которым пришлось найти альтернативу. Для ряда материалов замены нет, и мы используем запасы со склада. Но, несмотря на сложности, мы не унываем: вносим новые предложения и по дизайну изделий, обыгрываем привычные позиции, где-то, например, стекло меняем на камень.

**– Вы как-то говорили, что «ЗлатДекор» находится также в поиске новых видов сырья. Удаётся ли сейчас найти что-то новое, интересное?**

– Здесь вопрос не в видах сырья, а в технологиях и техниках исполнения.

Да, мы стали работать со скульптурным литьём. Теперь у нас есть художник, который владеет письмом эмальями, как горячими, так и холодными. Также изготавливаем значки, т. к. не всегда нужны большие партии значков, надо, допустим, отметить 5-10 человек, а минимальная партия, которую принимают, – 50 штук. Мы же берёмся за такие заказы, они есть постоянно. Также сейчас много исполнения бизнес-сувениров: различные статуэтки, кубки, медали.

**– Получаете ли вы какую-то поддержку от государства? Какие меры поддержки вы бы могли назвать в качестве наиболее эффективных?**

– В нашей области есть центр поддержки бизнеса «Мой бизнес», который работает по принципу одного окна и куда можно обратиться с любыми вопросами; и если есть возможность получить финансовую поддержку, то обязательно подскажут, как правильно оформить документы для её получения.

Также активно работает экспортный центр, где можно ознакомиться с программой выставок и бизнес-миссий. Если есть у компании интересы в заявленных регионах, то центр окажет содействие по участию в этих мероприятиях.

В наше время любая поддержка очень важна и нужна.

**– Вы уже не в первый раз приезжаете в Узбекистан со своей продукцией. Расскажите, какими были результаты**

**от прежних визитов и что вы ожидаете от выставки в этом году?**

– В Узбекистан на «ИННОПРОМ. Центральная Азия» мы приехали впервые, а вот в других выставках в Ташкенте мы уже принимали участие, также было несколько бизнес-поездов в эту страну.

Здесь всегда очень рады гостям и всегда тепло встречают. Уникальная культура, памятники архитектуры, история. В каждый приезд узнаёшь много нового. А что касается деловой составляющей, то было много результативных встреч, были продажи, кроме того, был заключён договор, в рамках которого сейчас идёт сотрудничество.

Любая компания всегда ищет новые рынки сбыта и расширяет имеющиеся, иначе не будет развития. Мы не исключение. И сейчас мы работаем над продвижением нашей продукции в страны СНГ, поэтому и приехали на выставку «ИННОПРОМ. Центральная Азия». Хотим, чтобы наши возможности, умения, красота работ наших мастеров могли радовать и жителей Узбекистана.

Тем более у нас есть возможность при изготовлении пиал, Коранов, сувениров и украшенного оружия учитывать национальные особенности и колорит. Мы также можем разработать и изготовить сувениры как для корпоративных клиентов, так и для коллекционеров и любителей золотустовской гравюры.





ZlatDecor is a brand that carefully protects and develops the decorative-applied art of engraving on steel. The beauty and grace, skillfulness of the artworks performed by masters from Zlatoust invariably arouses admiration. Souvenirs, tableware, knives, interior and religious objects produced under the brand ZlatDecor represent the masters not only on the Russian market, but also on the world one. SVETLANA NEGREBETSKIKH, Director General of ZlatDecor LLC, told us about the history and the present days of the craft.

## “ZLATDECOR”: PRESERVING TRADITIONS OF ZLATOUST MASTERS



– Mrs. Negrebetskikh, ZlatDecor produces items of Zlatoust engraving on steel. Tell us a little bit about this craft.

– Zlatoust art of steel engraving is more than 200 years old. When the development of the Ural lands had begun, the Demidov brothers built metallurgical plants there. Weapons, including ceremonial and award-winning ones, were made of steel, produced by the plants. Masters from Germany came to Zlatoust to learn this art and used the technique of decorating weapons, which allowed to convey the contours of the image. The whole surface of the blade was varnished, then the drawing was scratched with a steel needle on it and then acid-etching was applied. Russian apprentices Shafov, Ivan Bushuyev, Ivan Boyarshinov, Fyodor Strizhev and others quickly adopted this art and soon surpassed their teachers when they began painting with lacquer using a brush. This generated a new and absolutely unique style of weapon decoration with the richest possibilities.

Our company was founded in 2006 and we carefully preserve the traditions of Zlatoust engraving. We produce decorated weapons, tableware, interior items, gifts, book revetments, church utensils, souvenirs, including corporate ones, medals, cups, badges and other items.

- *Is it easy to preserve and develop this art today?*

- These days the customer always knows exactly what he wants. Any person would like to have an individual gift that is unique. That's why our artists try to decorate the same shape of knife, a tea glass holder or a cup with a drawing that hasn't been made before, they are constantly looking for new adornment solutions. You will hardly ever see the element being repeated. Always new, always exclusive. Such tasks are



both artistically and technically interesting. Our products do not belong to a low-cost segment of the market, but we find ways to make them more affordable, for example, we produce souvenirs for the tourist market.

We are also implementing various major projects. For example, Chelyabinsk hosted the Russian Women's Boxing Championship in 2021. We developed an individual design of champion boxing belts exclusively for the Boxing Federation. It was a significant and interesting project.

- *In 2022 many industries faced a lot of difficulties caused by sanctions. How did your company cope with those challenges?*

- At first it was a rough time for almost the entire market of the materials we worked with. As a result, prices dropped for series of items, but in general the cost of materials rose. This, of course, affected the production. There were materials we had to find an alternative for. For some materials there is no replacement, and we use supplies from the storage. Despite all the difficulties we are not discouraged, we bring new suggestions for design and try new experiments with permanent positions, for example we change glass for stone.

- *You mentioned once that ZlatDecor was also searching for new types of materials. Do you manage to find something new and interesting now?*

- The question is not in the types of materials, but in technologies and manufacturing techniques.

We started to work with sculpture casting. Now we have an artist who knows how to write enamels, both hot and cold. We also produce badges but we do not always need large batches of them, for example we need to award 5-10 people and minimal party is 50 pieces. We take such orders, they are always in demand. There are also a lot of business souvenirs now: figurines, cups, medals.



- *Do you get any support from the state? What support measures are the most effective in your opinion?*

- In our region there is a Business Support Center "My Business", which works on a "single window" principle, and you can address there any question and if there is a possibility to get financial support, they will advise you how to prepare documents properly to receive it.

Also the Export center where you can learn more about the program of business-exhibitions, business-missions is actively working.

If a company has interests in the declared regions, the Center will help to participate in these events.

Any support is very important and needed these days.

- *This is not the first time you come to Uzbekistan with your products. What were the results of previous visits and what do you expect from the exhibition this year?*

- We are visiting "INNOPROM. Central Asia" in Uzbekistan for the first time but we have participated in other exhibitions in Tashkent and have made several business trips to this country.

Guests are always warmly welcomed here. There is a unique culture, architecture, history. Every time you come here, you learn a lot of new things. As for business component, there were a lot of effective meetings, sales, in addition, we concluded an agreement under which we cooperate now.

Any company is always looking for new markets and expands existing ones, otherwise there will be no development. We are not an exception. And now we are working on the promotion of our products to the CIS countries, that is why we came to the exhibition "INNOPROM. Central Asia". We want the people of Uzbekistan feel pleased with our capabilities, skills and the beauty of our masters' works.

Moreover, we have an opportunity to consider the national peculiarities and customs when making bowls, Korans, souvenirs and decorated weapons. We can also develop and produce souvenirs both for corporate clients and for art collectors and lovers of Zlatoust engravings.

## Смазочные материалы «КУППЕР»: ВЕЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

**К**омпания «КУППЕР» – отечественный производитель уникальных по своим свойствам масел и смазок самого широкого спектра. Уникальность продукции обеспечивается инновационными присадками и базируется на двух фундаментальных открытиях русских учёных прошлого столетия.

О сути эксклюзивных разработок компании и возможностях широкого внедрения продукции в стране и мире мы беседуем с Сергеем Мамыкиным, основателем ООО «КУППЕР», заместителем генерального директора по научной работе.



**– Сергей Михайлович, расскажите, как вообще появилась идея создания такой компании?**

– Компания «КУППЕР» работает более 10 лет, она была основана в 2012 году. Но её созданию предшествовала довольно долгая история. В 1983 году я окончил МИИТ (Московский институт инженеров транспорта) и получил диплом инженера-конструктора, электромеханика железнодорожного транспорта. На ж/д я проработал недолго, потом трудился на Луховицком авиационном заводе, но уже в начале 90-х гг. вернулся на железную дорогу, создал частную компанию, которая занималась технологиями упрочнения деталей для сцепок вагонов. В 1993 году я познакомился с учёным-трибологом (трибология – наука о процессах трения и износа), доктором технических наук Д. Н. Гаркуновым – соавтором двух фундаментальных открытий. Одно из них касается т. н. водородного износа металлов: проясняет, почему изнашиваются стальные поверхности трения. Первопричина этого процесса – выделение водорода в области трения, атомы которого разрушают кристаллическую решётку металла.

Второе открытие касалось явления избирательного переноса при трении. Суть его в том, что при трении стали и меди (или медного сплава) благодаря разрушению межатомных связей выделяется медь, которая переносится на поверхность стали в виде слоя толщиной около тысячной доли миллиметра, что придаёт узлам трения высочайшую износостойкость.

Меня эти открытия чрезвычайно заинтересовали, ведь износ узлов трения на ж/д (например, пара «колесо – рельс») – проблема мирового порядка. Мы стали разрабатывать специальные смазки, получили очень хорошие результаты, которые легли в основу моей кандидатской диссертации на тему «Трение и износ в машинах», объединившей оба явления: водородный износ и избирательный перенос в единый процесс, протекающий на поверхности трения.

В начале 2000-х гг. полученные на основе этих открытий смазки стали активно применяться на Московской железной дороге, демонстрируя великолепные результаты. По

итогах этой работы мне предложили возглавить КУЗАКС – Кусковский завод консистентных смазок, который на тот момент обеспечивал весь тяговый подвижной состав МПС. За время работы на КУЗАКСе мы провели огромный цикл испытаний, пока не стало понятно, что завод доживает последние дни.

После этого я ушёл в «свободное плавание» и вот – в 2012 году – открыл свою компанию по производству медьсодержащих масел и смазок, зарегистрировав торговую марку CUPPER.

**– Насколько эффективны ваши продукты с точки зрения экологии и экономики?**

– Весьма эффективны! Примерно на 20% возрастает коэффициент полезного действия механизма, увеличивается мощность двигателя, до 15% снижается расход топлива, сильно – более чем на 70% – уменьшается выброс остаточных углеводородов (метан, угарный газ). Дополнительный, но чрезвычайно важный момент: наш функциональный пакет присадок состоит только из солей меди, не содержит ни серы, ни соединений фосфора, которые весьма токсичны. Они используются в стандартной технологии изготовления аналогичной продукции и попадают в воздух и воду вместе с выхлопными газами. Ну и ещё один наиважнейший эффект: за счёт действия водорода и меди поверхность узла трения становится идеально ровной, узел фактически работает без износа.

Кстати, органические соли меди в медицинской дозе являются великолепным средством для лечения ран и ожогов. Сейчас мы проводим клинические испытания и планируем получить патент на медицинский препарат. Также в процессе исследований было выявлено, что медь – прекрасное средство для защиты от вирусов (в т. ч. от коронавируса): ионы меди убивают практически все известные вирусы с огромной скоростью.

**– Каким для компании был 2022 год?**

– В связи с уходом с рынка ведущих мировых производителей наша продукция стала намного более востребованной. Конечно,

и до этого мы росли довольно быстро, у нас было порядка 50 тыс. клиентов, но в прошлом году мы продемонстрировали прямо-таки взрывной рост.

Мы используем российские базовые масла, функциональный пакет присадок – из нашего собственного сырья, поэтому не зависим от зарубежных поставщиков, а следовательно, нет длительных сроков поставки и порой сомнительного качества продукции. С нами сейчас активно сотрудничают РУСАЛ и Норникель, наша продукция вновь стала применяться на ж/д, причём уже в штатном режиме.

**– Что есть в планах «КУППЕР» на ближайшее время? Когда вы сможете покорить мир своей уникальной продукцией?**

– В ближайших планах – продвижение продукции в странах СНГ и в сегменте морского транспорта, где использование средств CUPPER позволяет экономить только на одном топливе несколько десятков миллионов долларов в год на среднем судне.

Я уверен, что за нашими материалами будущее: их потребительские свойства на голову выше традиционных. Кроме того, это колоссальная экономия и снижение нагрузки на экологию: не нужно добывать столько руды, тратить столько электроэнергии. Считаю, что наша продукция будет востребована и в космических технологиях, ведь детали и механизмы с использованием CUPPER могут функционировать неограниченно долго: практически речь идёт о вечных узлах трения.

Конечно, наши технологии вызывают конфликт интересов со стороны крупнейших производителей топлива, они же, кстати, производят масла и смазки. Никто не заинтересован в потерях продаж минимум на 10-15%, и это только в краткосрочной перспективе.

Но тем не менее нас сейчас поддерживает уже очень много людей и компаний.

Мы сегодня делаем то, что не умеет делать никто в мире, и вряд ли нас можно удержать!

**Подготовила  
Екатерина Золотарёва**

# CUPPER Lubricants: ETERNITY IN DETAIL

**CUPPER** is a domestic manufacturer of a wide range of oils and lubricants that are unique in their properties. The uniqueness of products provided by innovative additives and based on two fundamental researches of Russian scientists of the last century.

We talk to **Sergey Mamykin**, the founder of CUPPER LLC, Deputy General Director for Science and Research, about the essence of the company's exclusive developments and the possibilities of their wide introduction in the country and abroad.

– *Sergey Mikhaylovich, tell us how the idea of creating such a company came into being?*

– CUPPER has been working for more than 10 years, it was founded in 2012. But its creation was preceded by quite a long history. In 1983 I graduated from MIIT (Moscow Institute of Transportation Engineers) and received a diploma as a design engineer, an electromechanical railway transport engineer. I worked for the railway for a short time, then at the Lkhovitsy aviation plant, but in the early 90s I returned to the railway, founded a private company dealing with the technology of hardening parts for car couplings. In 1993 I met a tribologist (tribology is the science of friction and wear processes), Doctor of Engineering D. N. Garkunov – the co-author of two fundamental discoveries. One of them concerns the so-called hydrogen wear of metals: it clarifies why steel friction surfaces wear. The main cause of this process is the release of hydrogen in the friction area, the atoms of which destroy the crystal lattice of the metal.

The second discovery concerned the phenomenon of selective transfer in friction. Its essence is that when steel and copper (or copper alloy) rub against each other, due to the destruction of interatomic bonds, copper is released, which is transferred to the surface of the steel in the form of a layer about a thousandth of a millimeter thick, which gives the friction units the highest wear resistance.

I was very interested in these discoveries, because the wear of friction units in railways, for example the “wheel-rail” pair, is the



problem of world order. We started to develop special lubricants, obtained very good results, which formed the basis of my doctoral thesis on “Friction and wear in machines”, which combined both phenomena – hydrogen wear and selective transfer – into a single process occurring on the friction surface.

In the early 2000s, the lubricants obtained on the basis of these discoveries were actively applied at the Moscow Railway with excellent results. As a result of this work, I was offered to head the KUZAKS – Kuskovsky Grease Plant, which at that time supplied all the traction vehicles of the Ministry of Railways. During my work at KUZAKS we conducted a large cycle of tests until it became clear that the plant was living its last days.

After that, in 2012, I opened my own company for the production of copper oils and lubricants and registered the trademark CUPPER.

– *How effective are your products in terms of ecology and economy?*

– Very efficient! About 20% higher efficiency, increased engine power, up to 15% lower fuel consumption, and a strong – more than 70% – reduction in the emission of residual hydrocarbons (methane, carbon monoxide). One additional but extremely important point: Our functional additive package consists only of copper salts and does not contain sulfur or phosphorus compounds, which are highly toxic. These are used in standard technology for similar products and are released into the air and water with the exhaust gases. Another important effect is that due to the action of hydrogen and copper, the surface of the friction knot becomes perfectly smooth and the knot actually works without wear.

By the way, organic copper salts in medical doses are an excellent remedy for wounds and burns. We are now conducting clinical trials and planning to patent a medical product. Studies have also shown that copper is an excellent remedy for viruses (including coronaviruses): copper ions kill almost all known viruses at an enormous rate.

– *What does the year 2022 look like for the company?*

– With the withdrawal of the world's leading manufacturers from the market, our products have become much more in demand. Of course, we were growing quite fast even before that, we had about 50,000 customers, but last year we just experienced explosive growth.

We use Russian base oils, a functional package of additives – from our own raw materials, so we are not dependent on foreign suppliers, and therefore: the long delivery time and sometimes questionable quality of products. RUSAL and NorNickel are now actively cooperating with us, and our products are once again being used on the railways, and already on a regular basis.

– *What are CUPPER's plans for the near future and when can you conquer the world with your unique products?*

– Short-term plans – to promote the products in the CIS countries and in the segment of maritime transport, where the use of CUPPER products alone can save tens of millions of dollars per year on an average ship for just one fuel.

I am confident that our materials are the future: their consumer properties are a head higher than traditional ones. In addition, it is a huge savings and reduces the environmental impact: we do not need to mine as much ore or waste as much electricity. I think that our products will also be in demand in space technology, because parts and mechanisms made of CUPPER can work indefinitely: practically, we are talking about eternal friction units.

Of course, our technology creates a conflict of interest for the largest fuel manufacturers, who also produce oils and lubricants. No one is interested in losing at least 10-15% of their sales, and only in the short term.

Nevertheless, a lot of people and companies are now supporting us.

Today we are doing things that no one else in the world can do, and it is hard to stop us!

Prepared by Ekaterina Zolotareva



## ВЛАДИМИР КАПРАНОВ: «МИССИЕЙ РОССЕЛЬХОЗБАНКА ЯВЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ»

**Р**оссийский агропромышленный комплекс уверенно утверждает и наращивает свои позиции. О тенденциях в области агробизнеса мы поговорили с директором Центра розничного и малого бизнеса Россельхозбанка Владимиром Капрановым.

**– Владимир Васильевич, расскажите о результатах работы Россельхозбанка. Каких показателей удалось достичь?**

– На 1 апреля 2023 года Центром розничного и малого бизнеса привлечено 300 тыс. клиентов среди физических лиц и 6,6 тыс. юридических лиц.

Кредитный портфель Центра розничного и малого бизнеса составил 93 млрд рублей, из них портфель юридических лиц – 11 млрд рублей, физических – 82 млрд рублей. Объём привлечённых вкладов населения составил 196 млрд рублей, депозиты и остатки на счетах организаций и предприятий увеличились на 21 млрд рублей по сравнению с данными за аналогичный период прошлого года.

**– Банк – ключевой кредитор АПК в России. Какие меры поддержки РСХБ оказывает аграриям региона?**

– Кредитование АПК – одно из основных направлений деятельности Россельхозбанка со дня его основания. На 1 апреля 2023 года Центр розничного и малого бизнеса выдал порядка 2,5 млрд рублей на финансирование сезонных полевых работ, что на 10% превышает показатели аналогичного периода 2022 года.

Для аграриев в Россельхозбанке разработаны многочисленные формы финансовой поддержки в рамках отраслевых госпрограмм, а также целый ряд специализированных кредитных продуктов: на проведение СПР, на приобретение сельхозтехники и оборудования, а также на приобретение земельных участков сельскохозяйственного назначения, молодняка сельскохозяйственных животных, на прочие инвестиционные цели.

Сейчас всюду идут сезонно-полевые работы. В этот период аграриям необходимы финансовые средства на закупку горюче-смазочных материалов, запасных частей для ремонта техники, минеральных удобрений, а также средств защиты растений, посадочного и иных материалов. В таких случаях актуален льготный кредит со

ставкой не выше 5% годовых. И РСХБ такой продукт предлагает. Субсидирует процентные ставки для сезонно-полевых работ министерство сельского хозяйства.

**– А каков объём льготной поддержки в Москве и Московской области?**

– За 2022 год мы выделили фермерам 320 млн рублей кредитных средств по льготной ставке. Мы постоянно совершенствуем линейку продуктов для фермеров. Например, у нас действует продукт «Микро АПК», позволяющий фермеру быстро в рамках упрощённого порядка получить необходимые средства. Также мы запустили кредитный продукт «Бизнес-карта» с льготным периодом, который позволяет оплачивать текущие расходы с расчётного счёта юридического лица. Но мы работаем и с теми, кто только встаёт на путь фермерства. Для таких «новичков» в бизнесе у нас есть инструмент кредитной поддержки «Стать фермером».

**– РСХБ развивает цифровые проекты для аграриев. Какие преимущества они дают пользователям?**

– Действительно, мы запустили целую экосистему «Своё», направленную на поддержку агропромышленного комплекса и жителей сельских территорий. Она состоит из семи площадок.

Среди них – платформы «Своё Родное» и «Своё Фермерство», уникальные цифровые проекты Россельхозбанка. Их главная цель – помочь фермерам в производстве и сбыте сельскохозяйственной продукции, предоставить им доступ к агротехнологиям, сервису подбора персонала. По оценке РСХБ, внедрение агротехнологий в хозяйство фермера в среднем позволяет повысить эффективность бизнеса от 15 до 50%, а в перспективе двух лет позволит увеличить его выручку на 30%.

В экосистеме имеются B2B- и B2C-маркетплейсы, на которых можно купить семена, удобрения, сельскохозяйственную технику (в том числе б/у) и другие необ-

ходимые аграриям в ежедневном труде вещи, а также купить натуральную фермерскую продукцию.

**– На ваш взгляд, есть ли сейчас у российской молодёжи стремление работать в агробизнесе, связывать с ним своё будущее? Какие программы реализует Россельхозбанк для укрепления кадрового потенциала нашего агропрома?**

– Потребность в том, чтобы молодёжь оставалась в сельской местности, безусловно, существует. И главное – мы видим, что желание жить и работать на родной земле тоже есть. Это очень отрадно. Так что здесь очень важно демонстрировать, что для молодых людей и девушек есть возможности развития личного потенциала и профессионального роста на селе, что здесь создаётся комфортная среда для жизни. В качестве своего вклада Россельхозбанк в первую очередь обеспечивает доступ к банковским услугам по всей сельской территории России. Развивает банк и образовательные проекты: реализует «Школу фермера», «Школу агротуризма», поддерживает аграрные вузы и т. д.

Так, за три года существования проекта «Школа фермера» по направлениям «пчеловодство», «мелкий рогатый скот» и «растениеводство» обучение прошло более 480 человек. И это только цифры по Москве и Московской области. Из них 20 человек получили гранты от министерства сельского хозяйства на развитие своего дела.

Сегодня мы реализуем сразу несколько направлений в области кадрового потенциала агропромышленного комплекса. Мы создали цифровую платформу для поиска работы «Я в Агро», предназначенную для людей, которые хотели бы найти свою работу в агробизнесе, найти своё призвание, проживая на сельской территории или только планируя туда переехать. Уверен, что у нас впереди ещё множество интересных проектов.

## VLADIMIR KAPRANOV, "THE MISSION OF RUSSIAN AGRICULTURAL BANK IS TO DEVELOP THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE COUNTRY"

**T**he Russian agro-industrial complex confidently asserts and builds up its positions. We talked to Vladimir Kapranov, the director of Russian Agricultural Bank Retail and Small Business Center, about the trends in agricultural business.

– Vladimir Vasilievich, tell us about the results of Russian Agricultural Bank. What kind of indicators have you achieved?

– As of April 1, 2023, the Retail and Small Business Center attracted 300 thousand customers among individuals and 6.6 thousand legal entities.

The credit portfolio of the Retail and Small Business Center amounted to 93 billion rubles, including the portfolio of legal entities — 11 billion rubles, individuals – 82 billion rubles. The volume of attracted deposits of the population amounted to 196 billion rubles, deposits and balances on the accounts of organizations and enterprises increased by 21 billion rubles compared to the data for the same period last year.

– The bank is the key creditor of the agroindustrial complex in Russia. What support measures does Russian Agricultural Bank provide to the agrarians of the region?

– Lending to the agro-industrial complex has been one of the main areas of Russian Agricultural Bank's activity since its creation. As of April 1, 2023, the Center for Retail and Small Business issued about 2.5 billion rubles to finance seasonal field work, which is 10% more than the same period in 2022.

Russian Agricultural Bank has developed numerous forms of financial support within the framework of industry-specific state programs for agricultural producers, as well as a whole range of specialized loan products: for agricultural field work, for purchase of agricultural machinery and equipment, as well as for purchase of agricultural land, young farm animals and for other investment purposes.

Now seasonal field work is in full swing. During this period agrarians need financial resources to purchase fuel and lubricants, spare parts for repair of equipment, mineral fertilizers, as well as plant protection products, planting and other materials. In such cases, a soft loan with a rate not exceeding 5% per annum is relevant. And Russian Agricultural Bank offers such a product. The Ministry of Agriculture subsidizes interest rates for seasonal field work.

– And what is the volume of subsidized support in Moscow and the Moscow region?

– In 2022, we provided farmers with 320 million rubles of loans at a reduced rate. We are constantly improving the product line for farmers. For example, we have a Micro AIC product that allows a farmer to quickly receive the necessary funds within a simplified procedure. We also launched a Business Card loan product with a grace period, which allows you to pay current expenses from the current account of a legal entity. But we also work with those who are just embarking on the path of farming. For such "newbies" in business, we have a loan support tool "Become a Farmer".

– Russian Agricultural Bank is developing digital projects for farmers. How do they benefit users?

– Indeed, we have launched an entire ecosystem, Svoje (Our Own), aimed at supporting the agro-industrial complex and residents of rural areas. It consists of seven platforms.

Among them are the Svoje Rodnoe (Our Native) and Svoje Fermerstvo (Our Farming) platforms, unique digital projects of Russian Agricultural Bank. Their main objective is to help farmers in the production and marketing of agricultural products and provide them with access to agricultural technologies and personnel recruitment services. According to Russian Agricultural Bank, the introduction of agricultural technologies into the farmer's farm on average allows to increase the efficiency of the business from 15 to 50%, and in the future two years will increase its revenue by 30%.

The ecosystem has B2B and B2C marketplaces where you can buy seeds, fertilizers, agricultural equipment (including used equipment) and other things necessary for farmers in their daily work, as well as buy natural farm products.

– In your opinion, do Russian young people want to work in agribusiness and connect their future with it? What programs does Russian Agricultural Bank implement to strengthen the human resources potential of our agricultural industry?



– The need for young people to stay in the countryside certainly exists. And most importantly, we can see that there is a desire to live and work in their native land. This is very encouraging. So it is very important to demonstrate that there are opportunities for young men and women to develop their personal potential and professional growth in the countryside, that a comfortable living environment is being created here. As its contribution, Russian Agricultural Bank primarily provides access to banking services throughout Russia's rural areas. The bank also develops educational projects: it implements "Farmer's School", "Agrotourism School", supports agrarian universities, etc.

For example, for 3 years of the existence of the project "Farmer's School" in the areas of "Beekeeping", "Small Cattle" and "Crop Production" more than 480 people have been trained. And these are just the figures for Moscow and the Moscow region. Of these, 20 people received grants from the Ministry of Agriculture to develop their business.

Today we are implementing several directions in the field of human resources in the agricultural sector. We have created a digital platform for job search "I'm in Agro" designed for people who would like to find a job in agribusiness, find their calling, living in the countryside or just planning to move there. I'm sure we have many more interesting projects ahead of us.

# НИКОЛАЙ ЗАПРЯГАЕВ, КРДВ: «Наша задача – предлагать бизнесу максимально комфортные условия для работы на Дальнем Востоке и в Арктике»

**В** настоящее время складываются объективные условия, благоприятствующие тому, чтобы Дальний Восток реализовал свои преимущества на рынках стран Азиатско-Тихоокеанского региона и тем самым обеспечил себе ещё более динамичное развитие.

Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ) – единый институт социально-экономического развития региона, а также управляющая компания его особых экономических зон: ТОР, СПВ, АЗРФ, КОРФ и САР. КРДВ, используя механизмы государственной поддержки, помогает в реализации инвестиционных проектов, направленных на создание новых предприятий, ускоренное экономическое развитие, улучшение качества жизни дальневосточников и северян, и реализует ряд социально значимых инициатив. В частности, привлекает, сопровождает и оказывает всестороннюю поддержку инвесторам на Дальнем Востоке и в Арктике, управляет преференциальными режимами ведения предпринимательской деятельности в регионе.

КРДВ создаёт инженерную инфраструктуру для инвесторов и резидентов преференциальных режимов; задействует механизмы государственно-частного партнёрства («Дальневосточная» и «Арктическая» концессии); помогает инвесторам и резидентам найти профессиональные кадры; участвует в реализации государственной политики и программ, направленных на повышение качества жизни людей на Дальнем Востоке и в Арктике (программы «Гектар», «Дальневосточная ипотека», «Дальневосточный квартал»); способствует формированию комфортной городской среды и развитию образования.

Подробнее о привлечении инвестиций и создании на Дальнем Востоке и в Арктике комфортных условий для бизнеса – в интервью, данном нашему изданию генеральным директором КРДВ Николаем Запрягаевым.



*– Николай Олегович, каким для КРДВ был 2022 год в части работы с инвесторами? Как пришлось скорректировать планы на 2023 год в связи с новыми экономическими реалиями?*

– Конец 2021-го и начало 2022 года стали периодом выхода из пандемийной ситуации. Резиденты территорий опережа-

ющего развития (ТОР), свободного порта Владивосток (СПВ), Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) перестраивали свои бизнес-процессы с учётом ранее введённых, а затем поэтапно отменяемых требований и ограничений.

Первая половина прошлого года потренировала от нас и инвесторов преферен-

циальных режимов совместных усилий и поиска новых подходов к реализации заявленных проектов. Бизнесу с нашей помощью пришлось перестраивать логистические цепочки, схемы финансирования проектов, искать новых поставщиков и партнёров на других рынках. КРДВ дополнительно сосредоточилась на том,

чтобы инвесторы успешно завершили реализацию инвестиционных проектов, а также продолжали свою операционную деятельность, начинали новые проекты, особенно в области импортозамещения, обеспечения продовольственной безопасности, логистики и девелопмента. Было важно максимально оперативно среагировать на меняющуюся ситуацию, обеспечить конкурентоспособность префрежимов, адаптироваться к новым условиям. Для этого в том числе был организован мониторинг влияния вводимых санкций на реализацию проектов, благодаря чему мы регулярно получали обратную связь от инвесторов. На основе коммуникации с резидентами были разработаны меры, среди которых – обеспечение продукцией, необходимой для запуска новых предприятий и более не импортируемой в нашу страну, и введение в работу программы субсидирования процентных ставок по кредитам для проектов, которые находятся на стадии реализации.

В результате большинство резидентов не отказались от планов реализовать свои проекты, в целом наши показатели по привлечённым и вложенным инвестициям, по созданным рабочим местам и введённым предприятиям выполнены. На Дальнем Востоке и в Арктике на сегодняшний день введено в работу 669 проектов в различных отраслях, резиденты ТОР, СПВ, АЗРФ фактически вложили в экономику макрорегиона свыше 2,6 трлн руб., создали более 106 тыс. рабочих мест.

Мы продолжаем разрабатывать меры, направленные на повышение эффективности действующих механизмов господдержки бизнеса, внедряя новые механизмы, работая под руководством заместителя Председателя Правительства Российской Федерации – полномочного представителя президента России в ДФО Ю. П. Трутнева и Минвостокразвития России, при поддержке региональных органов власти.

Сегодня на Дальнем Востоке, в Арктике, с учётом дальневосточного опыта, создаётся новая экономика, дополнительный мощный импульс этому придаёт разворот России на Восток. Наша стратегическая задача в управлении преференциальными режимами – сопровождать инвесторов на каждом этапе, в стремительно меняющейся ситуации предлагать бизнесу максимально комфортные условия для работы. От качества этой работы зависит и рост уровня жизни людей в макрорегионе.

**– Какие направления деятельности для вас на сегодняшний день являются приоритетными?**

– Главный приоритет при сопровождении уже заявленных и реализуемых проектов – довести каждое предприятие до стадии ввода в эксплуатацию, обеспе-



чить комфортные условия операционной деятельности наших предпринимателей.

Кроме того, для нас крайне важны задачи по привлечению новых инвесторов на Дальний Восток и в Арктическую зону Российской Федерации. В этой работе выделю три основных направления.

Во-первых, это работа с инвесторами, которые увеличивают объём инвестиций в экономику РФ, масштабируя бизнес либо начиная новые проекты с поддержкой государства на Дальнем Востоке. Таким инвесторам мы стараемся предложить лучшие условия ведения бизнеса в регионе.

Во-вторых, создание «повторных инвестиций» – когда инвестор, получив практический опыт работы на Дальнем Востоке, готов расширять географию своего присутствия в регионе. Таких примеров у нас всё больше. Среди них – группа компаний «DNS Девелопмент», создавшая ряд новых предприятий при поддержке режимов ТОР и СПВ. Это индустриальный парк «Авиаполис Янковский», где размещены производственные и логистические мощности; домостроительный комбинат «Приморье», выпускающий стеновые панели для строительства жилого комплекса «Формат» (также возводится входящей в ГК «DNS

Девелопмент» компаний); загородный посёлок Новый Де-Фриз; ряд других предприятий. «Газпром гелий сервис» реализует ряд проектов по развитию СПГ-инфраструктуры на ТОР «Надеждинская» в Приморском крае и ТОР «Амурская» в Амурской области.

В-третьих, расширение географии работы с международными инвесторами с учётом новых реалий. Так, в декабре 2022 года представители КРДВ побывали с бизнес-миссией в Социалистической Республике Вьетнам, и теперь ждём делегацию из Вьетнама с ответным визитом. Они заинтересованы в реализации совместных проектов по таким отраслям, как туризм, сельское хозяйство, лесная промышленность.

Кроме того, развиваем направление по поддержке экспорта продукции наших предприятий-резидентов.

**– Какова отраслевая структура портфеля проектов ТОР, СПВ, АЗРФ – режимов с максимальным количеством резидентов?**

– Общий объём инвестиций по объявляемым соглашениям, количеством которых на ТОР, в СПВ и АЗРФ превысило 3,3 тыс., составил 7,3 трлн руб. За прошедший год заявленные инвестиции выросли более чем на 1,2 трлн руб., что на 15%



больше, чем в 2021 году. В 2022 году, по имеющейся сегодня информации, резиденты префрежимов вложили в экономику Дальнего Востока и Арктики более 700 млрд рублей. Мы ожидаем, что эта сумма увеличится после подведения итогов деятельности резидентов за 4-й квартал 2022 года.

Топ-5 отраслей по объёму инвестиций: нефтегазохимия, горнорудная промышленность, логистика, девелопмент и машиностроение – на них приходится более 85% от всего объёма инвестиций. По количеству проектов лидируют такие отрасли, как девелопмент и строительство, сфера услуг, логистика и транспорт, туризм, а также сельское хозяйство и горнорудная промышленность: на них приходится более 80% от всего количества проектов.

**– Привлекают ли префрежимы иностранных инвесторов? Какие проекты реализуются с участием иностранного капитала на Дальнем Востоке и в Арктике при поддержке государства?**

– Несмотря на внешнеполитическую ситуацию, иностранным инвесторам по-прежнему интересны преференциальные режимы Дальнего Востока и российской Арктики. В настоящее время с участием иностранного капитала реализуются проекты в сфере нефтехимии, сельского хозяйства, логистики, добычи полезных ископаемых. В режимах ТОР и СПВ реализуется около 90 проектов с участием иностранного капитала, резиденты вкладывают свыше 870 млрд рублей. Высокий интерес проявляют инвесторы из стран Азии, прежде всего из Китая; когда будут сняты последние



ковидные ограничения, ждём притока новых инвесторов из этого региона.

Для иностранных и российских инвесторов действуют одинаковые налоговые льготы и преференции. Во взаимодействии как с иностранным, так и с российским бизнесом со стороны государства главенствуют принципы прозрачности и честности, чёткого выполнения взятых на себя обязательств.

**– Какие условия для инвесторов предлагают режимы ТОР, СПВ, АЗРФ, САР и КОРФ, чем они привлекательны для бизнеса? Каковы планы по их развитию?**

– Резидентам ТОР, СПВ, АЗРФ доступны нулевые налоги на прибыль, имущество и землю в течение первых пяти лет (за исключением нескольких регионов, где

действуют сниженные ставки), сниженные на 75% страховые взносы в течение 10 лет, применение процедуры свободной таможенной зоны. Резидентам ТОР предоставляется возможность инфраструктурного обеспечения и предоставления земли.

Основная задача САР – защита активов и создание комфортных условий для работы международных холдинговых компаний с российскими корнями. Главными интересантами САР на о. Русский являются компании, чей бизнес сосредоточен на Дальнем Востоке или в Сибири, в том числе реализующие крупные инвестиционные проекты, а также компании, ориентирующиеся на работу в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Для них важно получить условия не хуже, чем в зарубежных юрисдикциях, в том числе и за счёт создания качественной бизнес-инфраструктуры на острове Русский. Для этого мы разрабатываем и внедряем сопутствующие инструменты поддержки, которые формируют синергетический эффект при создании условий для бизнеса и дальнейшего развития региона.

Резиденты преференциального режима Курильских островов Российской Федерации (КОРФ) на 20 лет освобождены от уплаты налогов на прибыль и имущество, транспортного и земельного налогов; на 20 лет до 7,6% снижены страховые взносы. Более подробную информацию о мерах поддержки бизнеса можно получить на сайте КРДВ ([erdc.ru](http://erdc.ru)).

Мы проводим регулярный мониторинг востребованности тех или иных мер поддержки, в том числе рассматриваем предложения бизнеса о донстройке режимов. В частности, недавно были внесе-



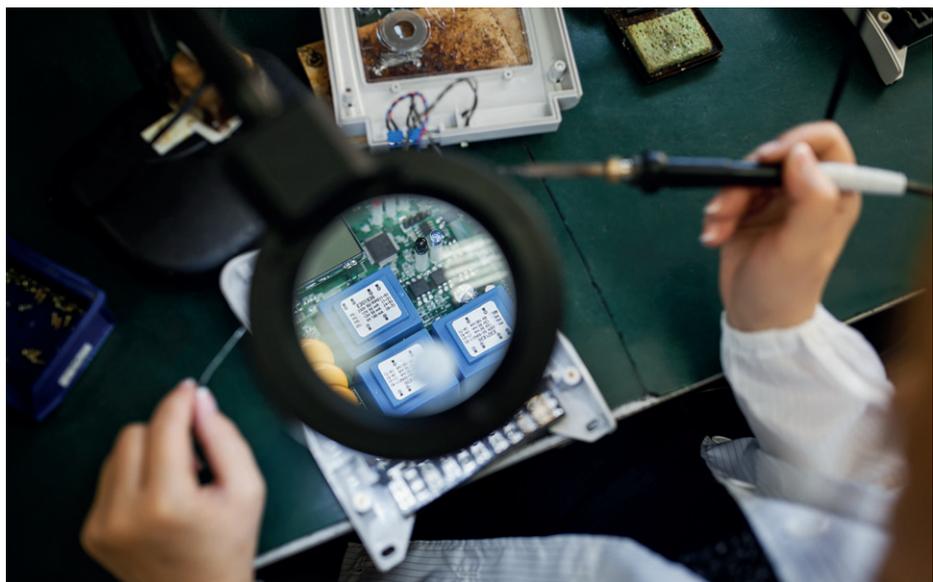
ны изменения в законодательство в части права выбора резидентом срока начала применения льгот по социальным взносам: теперь льгота носит заявительный характер, резидент сам может выбрать точку отсчёта льготного периода. Установлен и предельный срок в три года для принятия этого решения с целью стимулировать инвесторов не затягивать с инвестиционной стадией.

**– Что нужно сделать в 2023 году, чтобы усилить положительное восприятие КРДВ для инвесторов?**

– Мы сопровождаем проекты на всех этапах реализации: от идеи и до операционной деятельности включительно; стараемся реагировать на все запросы и оказывать необходимую поддержку, находясь в постоянном диалоге. Это очень важно. Мы регулярно оцениваем эффективность этого взаимодействия. Более того, повышаем компетенции наших специалистов, проводим специальные тренинги.

Дальний Восток и Арктика уникальны с точки зрения инвестиционного потенциала, но условия ведения бизнеса ввиду логистических, климатических ограничений неравные по сравнению с западом России. Меры поддержки призваны мультиплицировать конкурентные преимущества макрорегионов и улучшать экономику проектов.

Для этого действуют одни из лучших систем налогообложения в стране и в АТР, уникальный порядок предоставления земельных участков на TOP для резидентов, возмещение понесённых затрат резидентам на создание обеспечивающей инфраструктуры.



В 2022 году создан особый преференциальный режим на Курильских островах Российской Федерации (КОРФ), где инвестор получает налоговые льготы в течение 20, а не 10 лет. Также для режима максимально упрощён механизм получения статуса резидента: достаточно подать уведомление в ФНС по месту реализации проекта.

Во исполнение поручения Президента Российской Федерации по улучшению инвестиционных условий на Дальнем Востоке, данного по итогам ВЭФ-2022, прорабатываем ряд предложений. Они будут включать дальнейшую оптимизацию как налогообложения для резидентов TOP и свободного порта, так и стабилизационной оговорки (гарантирует неухудшение законодательства, применяемого в рамках ин-

вестиционного проекта в течение всего срока его реализации), программ льготного финансирования и возмещения затрат инвесторов на обеспечивающую инфраструктуру.

Сегодня, когда экономика России развернулась на Восток, дополнительную значимость для резидентов преференциальных режимов, субъектов предпринимательской и иной деятельности макрорегиона приобрело завершение модернизации Восточного полигона железных дорог, направленной на рост пропускной способности, а также модернизация и строительство новых пунктов пропуска. Новая транспортная, в том числе трансграничная, инфраструктура активизирует приток капитала в регион, бизнес сможет активнее развиваться во многих отраслях.

# Комбинат «Волна»: ПОД БРЕНДОМ «СДЕЛАНО В РОССИИ»

**ООО «Комбинат «Волна» (дочернее общество АО «ЖК «Сибцем») – один из лидеров хризотилцементной промышленности нашей страны. Имеющиеся мощности позволяют ему выпускать в год 11,5 млн кв. м кровли, 3,4 млн кв. м плоских листов, 687 км условных труб. Производство непрерывно и полностью автоматизировано. Строгий контроль качества проводится на каждом этапе производственного процесса. Продукцию «Волны» высоко ценят ведущие эксперты строительной отрасли: она регулярно входит в линейку «100 лучших товаров России».**

**О достижениях и перспективах развития мы побеседовали с управляющим директором ООО «Комбинат «Волна» Владимиром Геберлейном.**



**– Владимир Александрович, в чём особенностью предприятия, которое вы возглавляете?**

– Комбинат «Волна» занимает лидерские позиции на высококонкурентном рынке Сибири и является одним из ведущих производителей хризотилцементных изделий в России.

В нашем ассортименте – свыше 40 наименований продукции, в том числе кровельные листы профилей СВ и СЕ (шести- и восьмиволновой шифер), плоские прессованные и непрессованные листы различной толщины, трубы напорные и безнапорные разного диаметра, кровельный материал «Волнаколор» и фасадные плиты «Виколор» с несколькими видами покрытий, фиброцементный сайдинг «Берген», предназначенный для малоэтажного строительства.

**– Насколько востребована продукция из хризотилцемента в вашем регионе и соответствует ли спросу ассортимент выпускаемой продукции?**

– По предварительным данным, в 2022 году мы отгрузили потребителям 6,4 млн кв. м хризотилцементных изделий. Продукция поставляется не только крупнейшим коммерческим организациям, агрокомплексам, участникам программы капитального ремонта многоквартирных домов, но и частным клиентам.

Выпуская продукцию, мы полностью ориентируемся на потребительский спрос и динамику развития ситуации на рынке. В минувшем строительном сезоне нам удалось сохранить и отчасти даже увеличить объёмы производства и реализации некоторых видов продукции. Например, вырос объём выпуска плоского шифера, сайдинга и хризотилцементных труб.

**– Каким оказался для предприятия 2022 год с учётом введённых санкций?**

– В новых экономических условиях коллективу комбината пришлось в оперативном режиме решать проблемы, вызванные ограничением поступления импортных комплектующих и компонентов, используемых при изготовлении краски для цветной продукции. Вёл активный поиск комплектующих российского или азиатского происхождения. Несмотря на объективные трудности, компания выполнила все заказы и взятые на себя обязательства перед партнёрами.

**– Какова география поставок и насколько отличаются потребности в продукции комбината в разных регионах?**

– В 2022 году предприятие практически полностью переориентировалось на внутренний рынок: после введения антироссийских санкций мы временно ограничили приём заявок из других стран из-за проблем с поставкой комплектующих и краски.

В настоящее время 85% реализуемой продукции остаётся в пределах РФ. С уча-

стием комбината ведётся строительство объектов во многих регионах страны. Активно поставляются кровельные материалы в рамках региональных программ капитального ремонта многоквартирных домов Красноярского и Забайкальского краёв, Иркутской, Кемеровской и Омской областей, республик Хакасия и Бурятия. Объём поставок по данной программе за 2022 год составил свыше 1 млн кв. м, что примерно на 23% больше, чем за аналогичный период 2021 года.

Фасадные материалы востребованы на всей территории России. Крупные партии поставляются для строительства ЖК «Журавли» (Казань), ЖК «Перец» (Москва). Фасадная продукция применяется при возведении объектов социального назначения. Так, поставки осуществлялись для строительства детского сада во Владикавказе, Восточно-Сибирского института МВД России в Иркутске, больницы в Оренбурге, госпиталя для нужд Министерства обороны России в Казани. Предприятие отгружало трубную продукцию для строительства дороги в обход города Кемерово, для строительства моста через реку Обь в



Новосибирске. Помимо этого, осуществлялись поставки кровли для строительства объектов агрокомплексов на территории Рязанской и Липецкой областей.

**– Какие регионы являются для вас перспективными и почему?**

– Сейчас одно из перспективных направлений деятельности комбината – развитие продаж в Дальневосточном регионе, где наблюдается высокий уровень потребления строительных материалов. По итогам 2022 года комбинат «Волна» направил на Дальний Восток 295,6 тыс. кв. м продукции. В 2023-м мы намерены увеличить объём поставок продукции в ДФО (Дальневосточный федеральный округ). В планах – отправить в восточные регионы более 446,4 тыс. кв. м хризотилцементных изделий.

**– Расскажите о наиболее крупных объектах с применением продукции комбината в ДФО.**

– Комбинат поставлял фасады «Виколор» для возведения ЖК «Адмиралтейский» во Владивостоке, ЖК «Вершины» в Хабаровске, жилых домов в Южно-Сахалинске в рамках программы капитального ремонта, сайдинг «Берген» – для коттеджного строительства в трёх городах Приморского и Хабаровского краёв. Цветная кровля «Волнаколор» украсила дома во Владивостоке. Кроме того, «Волна» в этом году обеспечила Дальний Восток 22 вагонами труб собственного производства.

**– Насколько ваша продукция соответствует климатическим особенностям ДФО?**

– Благодаря своим свойствам изделия из хризотилцемента востребованы во всех регионах России, применяются при строительстве домов и в резко континентальном, и в умеренном, и в тропическом, субтропическом климате. Хризотилцементная продукция отлично выдерживает перепады температур, высокую влажность, холод, ветер и снег со льдом. Срок службы материалов составляет в среднем от 50 лет, гарантия на сохранность покрытия цветных изделий – не менее 12 лет. Они не горят, не проводят электричество, обладают звукоизоляционными свойствами.

**– Какие новые возможности открылись перед предприятием после включения в официальный реестр российских экспортёров?**

– Комбинат получил сертификат Made in Russia и право маркировать свою продукцию этим брендом в 2020 году. Участие в программе Российского экспортного центра (РЭЦ) стало важным и полезным для нас событием. Организация оказывает отечественным производителям, имеющим сертификат, значительную рекламную-информационную поддержку



в продвижении на зарубежных рынках. Кроме того, предприятиям компенсируют часть затраченных на эти цели средств.

В новых экономических условиях «Волна» не намерена отказываться от экспорта. Сотрудничество с РЭЦ продолжается.

**– На заседании Госсовета по вопросу об экологическом развитии РФ в интересах будущих поколений президент страны назвал ключевым вопросом о достижении кардинального снижения выбросов вредных веществ в атмосферу, их сбросов в водоёмы и почву. Как решаются вопросы экологии в компании?**

– Комбинат «Волна» обеспечивает высокий уровень экологической безопасности производства. Мы неукоснительно выполняем требования законодательства в области природопользования и охраны окружающей среды. Все отходы передаются на обезвреживание, переработку и захоронение сторонним профильным организациям, что подтверждается соответствующими документами. Кроме того, на заводе функционируют шесть современных эффективных газоочистных установок.

Как недропользователь, комбинат «Волна» использует по лицензии четыре скважины, вода из которых применяется в технологическом процессе производства продукции. Контроль качества этой воды осуществляется регулярно.

**– Как менялся штат сотрудников на фоне растущего спроса на продукцию?**

– С 2020 года численность персонала основного производства увеличилась на 63 человека. В основном расширение коснулось блока работ, связанных с выпуском окрашенной продукции, поскольку на данный момент она пользуется наибольшей популярностью среди потребителей. Сегодня коллектив «Волны» насчитывает более 520 человек.

**– Не секрет, что для успешной работы предприятия необходимы высокопрофессиональные кадры. Расскажите о сотрудниках и корпоративной жизни.**

– Главным достижением предприятия является формирование уникального, грамотного и дружного коллектива. Каждый год вклад персонала в развитие региона, страны подтверждается на государственном уровне. Среди сотрудников

есть заслуженные строители РФ, обладатели высоких наград.

Социальная политика – один из приоритетов АО «ХК «Сибцем» и, соответственно, комбината «Волна». В течение 2022 года на предприятии проводилось множество спортивных и культурных массовых мероприятий, конкурсов. Спортсмены «Волны» систематически занимают призовые места на соревнованиях по холдингу, району, городу. Мы очень гордимся их достижениями. Также на комбинате организован молодёжный совет, в прошлом году он вошёл в тройку лидеров краевого конкурса на лучшую молодёжную политику. Кроме того, в 2021 году предприятие заняло третье место в городском смотре-конкурсе на лучшую организацию работы в области социального партнёрства и охраны труда.

**– Сотрудничаете с учебными заведениями для привлечения перспективных студентов?**

– Работа с образовательными учреждениями проводится холдингом «Сибирский цемент» на системной основе. Ежемесячно проходят экскурсии для студентов – в 2022 году предприятие посетило больше 140 человек. Уже 49 студентов прошли практическую подготовку на базе предприятия, 7 из них трудоустроено после окончания обучения.

**– Какие социальные вопросы руководство комбината считает наиболее актуальными на данном этапе развития предприятия?**

– Прежде всего – это предоставление социальных гарантий (увеличение количества пунктов соцпакета), индексация заработной платы, поддержка семей мобилизованных и улучшение условий труда работников.

**– Какие есть планы на 2023 год?**

– Приоритетными направлениями останутся удержание рынка в условиях экономической нестабильности, увеличение доли присутствия в регионах за счёт активной работы с проектными институтами, государственными структурами, крупными застройщиками. Кроме того, мы нацелены продолжать развитие пред- и послепродажного сервиса.

**Подготовил Сергей Миронов**

# «КУЗБАССКИЙ СКАРАБЕЙ»: ВРЕМЯ РОСТА И НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



«Кузбасский СКАРАБЕЙ», несмотря на любые мрачные прогнозы, открывает новые производственные линии и создаёт рабочие места. Генеральный директор компании Дмитрий Разуваев рассказал нашему изданию о том, как чувствует себя сегодня его бизнес.

– *Первого декабря в Кемерово завод «Кузбасский СКАРАБЕЙ» ввёл в эксплуатацию производственную линию по выпуску инновационного картона с антимикробными свойствами из макулатурного сырья «КДМ-2». Старт новому экологичному производству дал губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. На каких принципах строятся отношения вашего предприятия и правительства Кузбасса?*

– С момента назначения на пост губернатора Сергей Евгеньевич находится в постоянном диалоге с бизнесом. В ходе одной из рабочих встреч с промышленниками мы представили Сергею Евгеньевичу наш проект, и он сразу оценил все преимущества его воплощения именно в Кемеровской области. На фоне традиционных для региона угольной, химической и металлургической отраслей промышленности, оказывающих серьёзное воздействие на окружающую среду, переработка макулатуры – экологически нейтральное производство, которое к тому же не связано с недропользованием. Губернатор внимательно следил за ходом реализации проекта и в декабре лично принимал участие в открытии

КДМ-2. Он поддержал наши инициативы по дальнейшему развитию промышленной площадки и привлечению трудовых ресурсов: например, по предоставлению льготного жилья для сотрудников.

– *«Кузбасский СКАРАБЕЙ» – одно из многих предприятий региона, которое решает экологические проблемы, а не создаёт их. Что помогает удерживать эту репутацию на прежнем высоком уровне?*

– Переработка макулатуры сохраняет гектары хвойных лесов. Это непреложный факт. Одно только наше предприятие спасает по миллиону деревьев в год. А теперь благодаря новому оборудованию мы приступили к переработке ещё и низкосортной полигонной макулатуры, захоронение которой, к сожалению, продолжается в нарушение законодательства РФ (запрет на захоронение отходов бумаги и картона вступил в силу 01.01.2019 г. – Прим. ред.). Мы эти уже практически закопанные в землю отходы возвращаем в хозяйственный оборот. Хотелось бы больше, но не все региональные операторы сегодня имеют в своём хозяйстве мусоросортировочные комплексы, и это сильно тормозит процесс. Далее – экономия воды, экономия электроэнергии: в плане ресурсосбережения «Кузбасский СКАРАБЕЙ» занимает лидирующие позиции в промышленности области. Кратное увеличение наших производственных мощностей мультиплицирует этот экологический эффект.

**■ КОМПАНИЯ**  
«КУЗБАССКИЙ СКАРАБЕЙ» ГАРАНТИРУЕТ ПАРТНЁРАМ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ И СТАБИЛЬНЫЕ ПОСТАВКИ, ПРЕДЛАГАЕТ ЗЕМЛЯКАМ УНИКАЛЬНЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА И ВОЗМОЖНОСТЬ РАСТИ ВМЕСТЕ С НЕЙ, ЗАБОТИТСЯ ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ И СОХРАНЯЕТ ЛЕСА СИБИРИ.

– *Подписано соглашение между ООО «Кузбасский СКАРАБЕЙ» и группой компаний GT Group. Расскажите об этом проекте и о том, какие надежды вы возлагаете на него.*

– GT Group – поставщик основного оборудования КДМ-2. Считаю наш опыт сотрудничества с ГК успешным. Мы друг другу доверяем и планируем совместно развивать промышленную площадку «Кузбасского СКАРАБЕЯ». Конкретно речь

идёт о планах создания производства упаковки полного цикла: от макулатурного сырья до картонной тары. Да, рынок гофроупаковки устоявшийся, со своими признанными лидерами. Тем не менее мы планируем занять собственную нишу, поскольку одним из наших неоспоримых преимуществ является антибактериальная бумага. Этот инновационный продукт позволяет выпускать упаковку с асептическими свойствами, минимизируя потери производителей сельскохозяйственной и пищевой продукции, а также ретейлеров за счёт увеличения срока хранения и транспортировки товара.

– *В период 2026-2029 годов планируется дальнейшая модернизация завода. Насколько она позволит увеличить совокупную мощность производства?*

– Сегодня у нас две производственные линии совокупной мощностью 120 тыс. тонн макулатуры в год. Это хорошая цифра, которая позволяет нам удовлетворить спрос наших основных заказчиков. Но мы ставим перед собой более амбициозные цели: выход на новые рынки и, как уже было сказано, развитие собственного производства гофротары. С учётом этих задач новая картоноделательная машина должна будет обеспечить переработку ещё 300 тыс. тонн макулатуры в год.

– *Дмитрий, если бы вы смогли вернуться назад на пять лет, ваше решение о строительстве КДМ-2 было бы прежним?*

– К сожалению или к счастью, история не знает сослагательного наклонения. Возможность принять то или иное решение даётся нам без права на перезагрузку. Но если допустить такую возможность и пофантазировать, то я бы ответил так: «Строить предприятие надо было начинать ещё раньше». Тогда бы мы избежали трудностей, связанных с ковидом, резким ростом цен на стройматериалы, дефицитом рабочей силы, и других «особенностей», сопровождавших наш проект. Однако если серьёзно, то я благодарен этим трудностям, потому что они закаляли нас, сплотили коллектив и стали хорошей тренировкой для будущих проектов.

– *Что вы сделали за последний год для капитализации вашего бренда?*

– Хорошую репутацию непросто заработать, но легко потерять. Поэтому ей нужно дорожить. Двадцать лет наше

предприятие на рынке, и нас знают как надёжных поставщиков продукции хорошего качества. За последний год мы сделали всё, чтобы качество нашей бумаги и картона стало отличным. В целом «Кузбасский СКАРАБЕЙ» – это действительно бренд с 20-летней историей. В 2021 году мы сделали редизайн фирменного стиля, обновили логотип. Сохранив традиции и

масса отправлялась на полигон, то теперь благодаря GT Group у нас появилась возможность наладить производство полимерных гранул, которые востребованы на рынке.

**– Какую роль играет кластерная площадка в развитии научного потенциала региона?**

Дальнейшее развитие промышленной площадки станет центром притяжения научных коллективов, откроет возможности для сотрудничества со средними и высшими учебными заведениями.

**– Ваши инвестиции в производство не идут в ущерб инвестициям в людей?**

– Чтобы иметь возможность предложить сотрудникам более интересные условия в части заработной платы или социального пакета, необходимо увеличивать доходную часть, а это невозможно сделать без постоянного развития компании. Инвестиции в производство как раз дают нам такую возможность. И надо понимать, что наши вложения в модернизацию – это по большей части заёмные, а не оборотные средства.

**– Как стать ещё более технологичными, но оставаться в контакте с людьми?**

– Одно другого не исключает. Любими технологиями управляют люди. Мы действительно построили высокотехнологичное производство, автоматизировали многие процессы. В результате это облегчило труд наших сотрудников, высвободило часть рабочего времени. Проект ещё больше сплотил коллектив, потому что его реализация потребовала синхронизации работ многих служб, которые ранее контактировали в меньшей степени.

**– За что вы лично готовы постоять и против чего выступаете?**

– За своих близких, за друзей и, безусловно, за своё дело, Я человек дела, а завод для меня – живой организм, в который мы совместно с коллегами вдохнули новую жизнь. Это дорогого стоит. В целом – за созидание, поэтому против любой деструктивной деятельности, против разобщения, бессмысленной вражды. Сила в единении, в дружбе и в правде.

*Подготовил Сергей Миронов*



преемственность, на новом витке развития компании заложили новые смыслы в наш графический образ: технологичность, элегантный минимализм в сочетании с дружелюбностью и гармонией. Это отражает нашу философию и наш подход к бизнесу.

**– Развитие площадки индустриального парка «Западный» позволит привлечь в несырьевые отрасли экономики Кузбасса не менее 20 млрд рублей инвестиций, а также создать не менее 500 рабочих мест. Какова роль в развитии площадки «Западный» компании «Кузбасский СКАРАБЕЙ»?**

– История индустриального парка «Западный» не совсем типична для такого рода площадок. Идея создания кластера по переработке твёрдых коммунальных отходов выросла из опыта нашего предприятия. «Кузбасский СКАРАБЕЙ» – якорный резидент, который заложил основу для формирования в Кузбассе целой отрасли экономики – циклической. Это шаг в будущее, поскольку одной из главных целей национального проекта «Экология» является достижение показателя «Ноль отходов». Мы, кстати, формируем собственную программу безотходного производства. Утилизация макулатуры сопряжена с образованием определённого количества сопутствующих отходов. В процессе роспуска сырья в гидродробителе сепарируются полимерные включения: полиэтилен, плёнка, скотч, стреп-лента, металлическая проволока и т. д. И если раньше эта разнородная

– Сегодня 10% продукции завода составляет антибактериальная бумага. После выхода на полную производственную мощность этот показатель составит 30%. Это инновационный продукт, полученный в результате сотрудничества с Институтом пищевой промышленности Кемеровского государственного университета. Технология запатентована и не имеет аналогов в РФ.

Работа над созданием упаковки с улучшенными характеристиками будет продолжаться. Мы планируем совершенствовать существующие технологии и пополнять продуктовую линейку новыми позициями.





## Обращения направляются в центральный аппарат ведомств:



# ЗА БИЗНЕС



Федеральная служба безопасности РФ



Министерство внутренних дел РФ



Следственный комитет РФ



Генеральная прокуратура РФ



## Рассмотрение обращений

### 100% обращений обрабатываются

Ваше обращение не останется незамеченным!

### В течение 24 часов

Модераторы (аналитики АСИ и АНО) проверяют обращения на предмет соответствия правилам Платформы.

### В течение 20 дней

Деловые объединения и/или бизнес-омбудсмен предоставляют экспертную оценку.

### В течение 30 дней

Правоохранительный орган (МВД России, ФСБ России, Генеральная прокуратура РФ, Следственный комитет РФ) предоставляют ответ по существу.

### По каждому 5 обращению

Принимается решение в пользу бизнеса

### Рассмотрение

- + Из любой точки России предприниматель может в несколько кликов подать свое обращение
- + Вся история рассмотрения обращений отображается в личном кабинете
- + Каждый заявитель получает бесплатную юридическую и экспертную поддержку аналитиков Платформы
- + Заявитель может оценить полученный ответ и, в случае несогласия, обжаловать его на Платформе

### Результат

- + Структуры Центрального аппарата ОГВ дадут заключение о правомерности действий.
- + Экспертное заключение и поддержку предоставят деловые объединения и бизнес-омбудсмен.



## Учредители



Правительство Российской Федерации  
в лице Минэкономразвития России



Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов



Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»



ОПОРА РОССИИ

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»



Российский союз промышленников и предпринимателей



Торгово-промышленная палата Российской Федерации

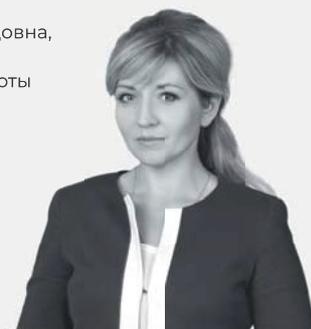


## Платформа

- **Бизнес:** рассмотрение заявлений предпринимателей
- **Аналитика:** обработка и анализ объективной информации о качестве работы правоохранительных органов по регионам, сферам предпринимательской деятельности, предмету обращения, органу государственной власти и др.
- **Мероприятия:** организация конференций и совещаний для бизнеса, адвокатского сообщества, органов государственной власти, силовых структур
- **Экспертное сообщество:** выработка законодотворческих инициатив совместно с деловыми объединениями

«Данная платформа – уникальная возможность наладить диалог бизнеса и власти, обеспечить прозрачность и доступность правовой защиты предпринимательства в России.»

Сидоренко Элина Леонидовна,  
генеральный директор  
АНО «Платформа для работы  
с обращениями  
предпринимателей»



Реклама



ЗА БИЗНЕС<sup>РФ</sup>