

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

15/217 июнь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

XXVI

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ:

**«РОССИЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА: ОТ
АДАПТАЦИИ К
РОСТУ»**

ЖАННА АНДРЕЕВА,

директор по региональному развитию
производственной компании «Лидер»:

**«УЧИТЬСЯ НУЖНО
ВСЕГДА У ЛУЧШИХ!»**

26^й ПМЭФ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ



ООО «Биосенсор»

Московская область,
г. Черноголовка,
1-й проезд, д. 4.

+ 7 (496) 522-88-00

+ 7 (496) 522-86-00

biosensor.su

biosensoran.ru

info@biosensor.su

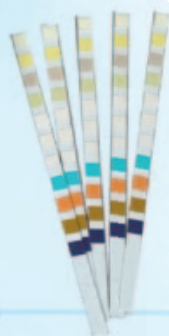
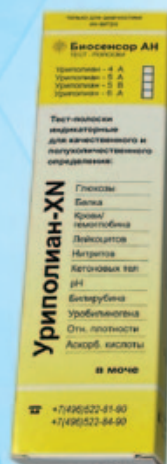
Отечественный анализатор «БИОС-А» – ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ ПО 11 ПАРАМЕТРАМ:

- лейкоциты;
- нитриты;
- глюкоза;
- кетоновые тела;
- общий белок;
- кровь;
- кислотность (pH);
- плотность;
- билирубин;
- уробилиноген;
- аскорбиновая кислота.



НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК

СКРИНИНГОВЫХ ПРОГРАММ



Для работы используются
тест-полоски «УРИПОЛИАН-11U».

Скорость общего анализа мочи:

с инкубацией тест-полосок

внутри анализатора – до **50** анализов в час;

с инкубацией тест-полосок вне

анализатора – до **350** анализов в час.

Все под контролем

«Биосенсор АН» производит одноразовые IVD экспресс-диагностические тест-системы для скрининга состояния здоровья человека по его биологическим жидкостям (кровь, моча, слюна и др.), в том числе анализатор мочи «БИОС-А» (совместная инновационная разработка и производство НПК «Биосенсор АН» + НПЦ «Астра», Россия).

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

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

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

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 «ВИБА-СТАР», г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3.

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

Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 15/217 июнь 2023.

Дата выхода в свет: **02.06.2023.**

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria 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. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

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

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

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 15/217 June 2023.

Date of issue: **02.06.2023.**

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

ПМЭФ. В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

2

РАЗВИТИЕ И КООПЕРАЦИЯ РОССИЙСКОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

**ЖАННА АНДРЕЕВА, ДИРЕКТОР ПО РЕГИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ «ЛИДЕР»:
«УЧИТЬСЯ НУЖНО ВСЕГДА У ЛУЧШИХ!»**

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

10

**ЕГОР ДИАШОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИК «ДИАЛОТ»:
«БЫТЬ ОТКРЫТЫМ – ВЫГОДНО ДЛЯ БИЗНЕСА»**

14

**АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ, ДИРЕКТОР НПК ООО «БИОСЕНСОР АН»:
«ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ НУЖНА
ОЩУТИМАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА С РЕАЛЬНЫМ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ»**

18

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ»
СТЕПАН РЕУС – О ПАТЕНТНОЙ АНАЛИТИКЕ КАК ИНСТРУМЕНТЕ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РАЗВЕДКИ**

22

**PLAZA «КИСЛОВОДСК»:
КАК ЗАВОЕВАТЬ «ОСКАР» В СФЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА**

26

**АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬКОВА, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ТМ SHOUPETTE:
«СТАБИЛЬНОСТЬ – КАК СТРАТЕГИЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ»**

30

МЗПМ: БИЗНЕС НА ПОДЪЁМЕ

34

**ОЭЗ «ДОБРОГРАД-1»:
СОЗДАЁМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НАШЕЙ СТРАНЫ**

38

**«ЧИСТЫЙ ИНСТРУМЕНТ. СТЕРИЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ. КАЖДЫЙ
ДЕНЬ ВОВРЕМЯ ИЛИ ДАЖЕ ЗАРАНЕЕ». О ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ
СТЕРИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ЛПУ
КАК УСЛУГЕ НА АУТСОРСИНГЕ – АНДРЕЙ ПЕТРОПАВЛОВСКИЙ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТЕРИПАК СЕРВИС»**

42

АВТОТОР: СОЗДАЁМ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

48

**ФОРУМ «РОССИЯ И ТУРЦИЯ: ВЕКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПАРТНЁРСТВА И ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»**

52

**АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»
НА ФОРУМЕ В КАЗАНИ**

54

**КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЛОГИСТИКА РОССИЯ – ТУРЦИЯ:
ТРЕНДЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»**

58

**ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО, РУКОВОДИТЕЛЬ АНО «АГЕНТСТВО ПО
ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ» КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ:
«СОЗДАЁМ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА»**

62

**ИВАН СТАРОДУБЦЕВ, РОССИЙСКИЙ ЭКСПЕРТ, ПОЛИТОЛОГ,
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АССОЦИАЦИИ «РУССОФТ», ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ
СПЕЦИАЛИСТОВ-ПРАКТИКОВ ПО ТУРЦИИ:
«ТРЕБУЕТСЯ АДРЕСНАЯ НАСТРОЙКА НА ТУРЕЦКИЙ РЫНОК»**



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

РАЗВИТИЕ И КООПЕРАЦИЯ

российского и международного малого и среднего бизнеса



14 июня, в стартовый день Петербургского международного экономического форума, состоится Российский форум малого и среднего предпринимательства, главной темой которого станет международная кооперация бизнеса. Организаторы – Фонд Росконгресс и «ОПОРА РОССИИ».

Помимо традиционных тематических сессий и дискуссий по вопросам развития сектора МСП, деловая программа форума будет включать принципиально новые, практико-ориентированные форматы взаимодействия бизнеса и власти: воркшопы, питч-сессии, истории провалов, TED Talks.

«Малый и средний бизнес – важная составляющая экономики, и от того, насколько сегодня будут своевременными и действенными программы развития предпринимательства, во многом зависит благополучие страны. Наша дальнейшая задача – максимально интегрировать меры поддержки в работу МСП и продолжать стимулировать развитие малого и среднего предпринимательства», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков.

Программа мероприятий Форума МСП разделена на четыре основных блока: внешнеэкономическая деятельность, финансы, кооперация и нетворкинг. Темой пленарной сессии станет «Международная кооперация: от задач к решению».

Во внешнеэкономическом треке пройдут сессии об экспортном потенциале российских ИТ-продуктов и роли бизнеса на пространстве Большой Евразии, воркшоп об электронной торговле. Также участники форума поделятся своими историями

провалов в экспортной деятельности и передадут опыт коллегам, как избежать таких ошибок.

В рамках тематического блока, посвящённого финансовой сфере, будут затронуты вопросы, касающиеся текущих условий кредитования для развития бизнеса, налогового законодательства, доступных инструментов привлечения финансирования субъектами МСП. Кроме того, спикеры также разберут стартап-кейсы и венчурный ландшафт России с позиции интересов инвестора и предпринимателя.

Одной из главных тем форума станет международная кооперация бизнеса. На профильных сессиях расскажут, как стать поставщиком крупных госкомпаний и принять участие в программе «выращивания», какие новые подходы к развитию и трансформации производственных МСП работают сегодня, какие возможности открываются перед компаниями после присоединения к Декларации о взаимодействии крупного бизнеса с субъектами МСП, какие возможности для развития экспортеров есть в промышленных кластерах в ОАЭ и др.

Теме международной кооперации также будет посвящено пленарное заседание с участием представителей федеральной власти, институтов развития бизнеса, предпринимателей и других спикеров.

Отдельная площадка Российского форума МСП в этом году выделена под нетворкинг. Предприниматели из разных регионов России и других стран смогут обмениваться контактами с потенциальными инвесторами, крупными заказчиками, находить точки соприкосновения для запуска совместных проектов и расширения своего бизнеса.

«Российский форум МСП по традиции открывает ПМЭФ, что ещё раз доказывает важность развития малого бизнеса и заинтересованность власти в росте его роли в экономике страны. В этом году мы изменили подходы к тематическим сессиям, сделав их максимально практико-ориентированными для бизнеса. Сконцентрировались на развитии внешнеэкономических связей, поддержке российского экспорта, развитии отечественного производства, товары которого будут востребованы во многих дружественных странах. Это необходимо для дальнейшей структурной перестройки экономики, новой роли российских товаров и услуг на мировом рынке. Площадки Форума МСП ежегодно посещают более тысячи человек, в том числе предприниматели «ОПОРЫ РОССИИ» со всех регионов нашей страны. Уверен, что участники сессий получат полезный опыт и новые деловые контакты, что поможет им в дальнейшем развитии бизнеса», – отметил президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин.



COOPERATION AMONG russian and international small and medium-sized businesses

On 14 June, the opening day of the St. Petersburg International Economic Forum, the SME Forum will take place. The main theme of the Forum will be international business cooperation. It is organized by the Roscongress Foundation and OPORA RUSSIA.

In addition to traditional thematic sessions and discussions on SME sector development, the Forum business programme will include fundamentally new, practice-oriented formats of interaction between business and government – workshops, pitch sessions, failure stories, and TED Talks.

“Small and medium-sized businesses are an important component of the economy, and the country’s well-being largely depends on the timely and effective support measures that are in place today. Our future goal is to integrate accelerator programmes as much as possible and stimulate the development of small and medium-sized businesses,” said Anton Kobayakov, Advisor to the President of the Russian Federation and Executive Secretary of the SPIEF Organizing Committee.

The programme of the SME Forum events is divided into four main blocks: foreign economic activity, finance, cooperation and networking. The theme of the plenary session will be “International Cooperation: From Challenges to Solutions”.

The foreign economic track will include sessions on the export potential of Russian IT products and the role of business in the Greater Eurasia area, and a workshop on e-commerce. Forum participants will also

share their stories of export failures and share their experience with colleagues on how to avoid such mistakes.

The financial block will cover issues related to current lending conditions for business development, tax legislation, and available tools for SMEs to raise finance. In addition, the speakers will also review start-up cases and the venture capital landscape in Russia from the perspective of investor and entrepreneur interests.

One of the main topics of the Forum will be international business cooperation. Profile sessions will cover such topics as becoming a supplier for large government-owned companies and take part in the “growth” programme, new approaches to developing and transforming manufacturing SMEs, opportunities open to companies after joining the Declaration on Cooperation between big business and SMEs, and opportunities available for developing exporters in industrial clusters in the UAE, etc.

A plenary session with representatives from the federal government, business development institutes, entrepreneurs and other speakers will also focus on international cooperation.

A separate platform at this year’s Russian SME Forum is dedicated to networking. Entrepreneurs from different regions of Russia and other countries will be able to exchange contacts with potential investors, major customers, find common ground for launching joint projects and expanding their businesses.

“The Russian SME Forum traditionally opens SPIEF, which once again proves the importance of small business development and the government’s interest in increasing its role in the country’s economy. This year we have changed our approach to the thematic sessions, making them as practice-oriented as possible for business. We have concentrated on developing foreign economic relations, supporting Russian exports, and developing domestic production, the goods of which will be in demand in many friendly countries. This is necessary for further structural transformation of the economy and a new role for Russian goods and services in the global market. More than a thousand people, including OPORA RUSSIA entrepreneurs from all regions of our country, visit the SME Forum venues every year. I am confident that the participants in the sessions will gain useful experience and new business contacts, which will help them in their further business development,” noted Alexander Kalinin, President of OPORA RUSSIA.





ЖАННА АНДРЕЕВА: «УЧИТЬСЯ НУЖНО ВСЕГДА У ЛУЧШИХ!»

За последние годы рынок услуг по благоустройству детских площадок серьёзно вырос, и его объём только продолжает увеличиваться. Несмотря на то, что игровых и спортивных комплексов для дворовых территорий в России сегодня строят много, требуется их ещё больше. Вопросы благоустройства городской среды сейчас находятся в центре внимания как застройщиков, так и органов власти.

После ухода с российского рынка многих западных компаний отечественные производители получили новый импульс для развития в этом перспективном бизнесе. Может ли российское оборудование для игровых комплексов полностью заменить западное, какие тренды сегодня существуют на этом рынке, как добиться успеха в бизнесе в условиях конкуренции? Об этом Russian Business Guide рассказала ЖАННА АНДРЕЕВА, директор по региональному развитию производственной компании «ЛИДЕР», одной из ведущих компаний в этой отрасли.

– Жанна Владимировна, как родилась компания «ЛИДЕР»? Почему именно сфера производства оборудования для детских игровых площадок вас привлекла?

– История компании берёт начало в 2009 году, когда мы с супругом пришли к пониманию того, что накопленные профессиональные опыт и знания – в сочетании с нашим стремлением реализовать свою бизнес-идею – могут стать надёжным фундаментом для развития собственного бизнеса.

Продукция, которая выпускалась в России для детских площадок на тот момент, не радовала разнообразием. Ёмкость рынка была достаточно велика. Так мы начали производить детское игровое и спортивное оборудование.

Учиться решили у лучших. Большим подспорьем для нас стала ведущая мировая выставка GaLaBau: она проходит каждые два года в Германии и собирает со всего мира производителей предметов благоустройства, поставщиков решений и услуг для дизайна, планирования и разбивки городских зелёных зон.

В первой нашей поездке мы были активными наблюдателями: увлечённо напивались идеями, изучали технологии производства, цветовые решения, тонкости монтажа. Спустя два года на следующей выставке мы уже были полноправными её участниками, а ещё позже, в 2016 году, были приглашены на GaLaBau правительством Москвы в качестве образцового отечественного производителя детского игрового и спортивного оборудования, зарекомендовавшего себя как надёжный поставщик.

– Сложно ли было решиться на открытие собственного бизнеса? С какими сложностями пришлось столкнуться?

– Это было зрелое, рассудочное решение. В жизни каждого человека наступает момент, когда обстоятельства и внутренняя готовность диктуют то, как следует двигаться дальше. Очень важно в этот момент выйти на уровень внутренней правды. Тогда шанс не будет упущен, события начнут развиваться необходимым образом.

Тем не менее решение о собственном бизнесе потребовало от нас завидного самообладания. Основной сложностью первоначального этапа, с которой столкнулись мы, было отсутствие существенного финансового и социального капитала. Однако мы сумели реализовать задуманное, начав двигаться маленькими шагами на большом пути. Начала формироваться команда. Многие из тех, кто поверил в нашу идею в самом начале, работают в компании до сих пор, заслуженно занимая ключевые позиции. По опыту могу сказать, что инициатива может быть реализована лишь в том случае, если она отражается в душе и в сердце у людей, которые идут в этом же направлении.



– Вероятно, название «ЛИДЕР» было выбрано не случайно. Как оно появилось?

– Название очень созвучно нашему отношению к работе. Лидер умеет ставить цели, создавать команду и воодушевлять людей, брать на себя ответственность и в любых обстоятельствах сохранять вовлечённость в общее дело. Я с уверенностью могу сказать, что за годы существования нашей компании неизменными остаются две вещи: стабильно высокий уровень качества продукции и ответственность за результат нашей деятельности.

– Вы – мама троих детей. Помогает ли ваш родительский опыт в бизнесе?

– Совершенно точно родительский опыт даёт устойчивый навык работы в режиме многозадачности и стремительного выстраивания приоритетов!

Сейчас дети уже подросли и проявляют большой интерес к тому, как устроено производство, как работает торговая компания, реализующая нашу продукцию. Старшая дочь, ещё будучи школьницей, каждые летние каникулы с большой ответственностью работает в офисе.

Мы в семье стараемся привить детям уважительное отношение к труду, подчёркиваем важность рабочих профессий.

Общеизвестно, что возрождение престижа человека труда – одна из ключевых задач государства на сегодняшний день. Являясь членом Комитета по образованию и социальной политике Торгово-промышленной палаты РФ, могу озвучить тот факт, что переломный момент наступил, и мы неотвратимо движемся к смене парадигмы общественного мнения: уже сегодня множество выпускников школ выбирают обучение в системе СПО (среднее профессиональное образование) для того, чтобы потом либо приступить к работе по полученной специальности, либо продолжить своё обучение в вузе.

– Какое оборудование компания производит сегодня? И насколько высок спрос на него?

– Наша компания производит две серии продукции: СТАНДАРТ и ЭКО. Серии отличаются применяемыми в изготовлении материалами и комплектующими.

Основные материалы серии СТАНДАРТ – это клеёный брус, влагостойкая фанера, металл в полимерном порошковом покрытии, канатные элементы, пластик.

Серия ЭКО состоит из бревна окорённой белой акации со снятым слоем заболони, элементов из нержавеющей стали, канатных элементов.

Всё оборудование окрашивается на специализированном оборудовании, что обеспечивает длительный срок эксплуатации. Что касается спроса, то без ложной скромности скажу: мы не только не испытываем недостатка в заказах, но и постоянно модернизируем и увеличиваем производственные мощности, чтобы сохранить гарантированные сроки выпуска продукции, так как идёт ежегодный рост объёмов заказов.

– Как контролируется такой критерий, как безопасность для детей?

– Здесь нормы очень строгие. Вся наша продукция сертифицирована по Техническому регламенту Евразийского экономического союза «О безопасности оборудования для детских игровых площадок».

Наша компания одной из первых прошла процесс сертификации, и наше оборудование проходит самый тщательный контроль: применяется трёхуровневая система проверки. Изначально при создании модели игрового элемента (качалки, карусели или игрового комплекса) конструктор применяет уже проработанные узлы и элементы. Второй уровень проверки – это контроль качества готовой продукции, И третий уровень контроля – проверка изделия после его фактической установки на объекте (будущей детской площадке). Используя данную схему, мы можем уверенно заявлять, что дети, играющие на наших площадках, находятся в безопасной комфортной среде, конечно же, при соблюдении правил использования оборудования и под должным присмотром взрослых.



– У компании очень широкая география продаж: от Крыма до Сахалина, включая страны ближнего зарубежья. Как удалось добиться такого охвата? Как вы развиваете систему продаж?

– Да, это действительно так, и это не может не радовать. Производство детского игрового и спортивного оборудования – основное направление нашей компании. Кроме того, мы можем самостоятельно осуществлять монтаж изделий и оказывать сопутствующие услуги по комплексному благоустройству территорий.

С самого начала бизнес строился таким образом, что мы в равной степени развивали как производственные мощности, так и систему продаж, ведь мало создать хороший продукт, важно суметь его успешно реализовать. На сегодняшний день представительства компании есть в ряде городов страны и стран ближнего зарубежья, тем не менее мы продолжаем расширять географию нашего присутствия и активно наращивать производственные мощности.

– Сегодня детские игровые площадки во многих городах России радуют глаз, но всё же не везде: нередко можно встретить дворы, где старые качели, горки и т. п. Как вы полагаете, реально ли сделать качественно и красиво повсеместно – и силами отечественных производителей?

– Несомненно. Участники российского рынка детских игровых площадок способны полностью закрыть существующую потребность в оборудовании.

Наше предприятие как выпускает импортозамещающую продукцию, так и закупает у отечественных производителей комплектующие для производства. До недавнего времени мы работали с рядом иностранных контрагентов, однако текущая ситуация существенно повлияла на процесс выбора партнёров. И сегодня мы с уверенностью можем сказать, что местные производители комплектующих не уступают западным и закрывают производственные потребности без потери качества для нашей продукции.

Однако, помимо возможностей производителей, благоустройство городской среды – это вопрос и бюджетной обеспеченности, и отношения самих людей к тому, что уже установлено во дворах. Важно проявлять и прививать детям чувство чистоты и бережливого отношения к окружающей среде, к благоустроенным дворам в частности.

– Вы участвуете в проекте партии «Единая Россия» по импортозамещению и построению технологического суверенитета «ВЫБИРАЙ СВОЁ». Как, на ваш взгляд, этот проект развивается? Какую поддержку вы получаете в его рамках?

– Этот проект был создан год назад и за истекший период превратился из партийного в государственно-политический. В рамках проекта существует три комиссии: «Сделано в России», «Выбирай российское» и «Жить и работать в России», в состав которой я вхожу. К настоящему моменту силами и ресурсами нашей комиссии оказана реальная помощь по сохранению рабочих мест в ряде предприятий, оказана помощь по созданию более тысячи новых рабочих мест, даны поправки к четырём действующим законам, дан новый законопроект, получено одобрение нескольких инвестиционных проектов. Утверждены концепции фестивалей и мероприятий, направленных на консолидацию общества и сохранение культурного наследия.

На мой взгляд, этот проект партии «Единая Россия» возник очень своевременно и содействует решению ключевых задач, стоящих сегодня перед государством. Ключевая ценность участия в нём, лично для меня, состоит в возможности вносить свой вклад в развитие нашей страны. Для меня это не просто слова. Патриотизм воспитан во мне родителями, и любовь к Родине я стремлюсь передать и привить своим детям.

– Помимо непосредственно производства, продаж, разработки конструкций детских площадок, вы ещё уделяете большое внимание общественной и научной работе. Расскажите, в каких направлениях вы её ведёте. Почему эта

сфера важна для вас? Какой отклик на неё получаете?

– Так сложилось исторически, что на момент окончания университета, в 2003 году, я получила предложение продолжить образование в аспирантуре. В научной деятельности я видела для себя большой потенциал и возможность заниматься преподаванием, что рождало во мне большой отклик. Однако для меня было очевидным, что, не обладая реальным опытом работы по полученной специальности, я не смогу в полной мере реализовать себя в научной и преподавательской деятельности. Сегодня, имея многолетний опыт работы на ключевых позициях в крупных компаниях финансового сектора, а также опыт построения собственного бизнеса, я почувствовала в себе готовность вернуться в науку. В 2020 году я экстерном сдала экзамены в РЭУ им. Г. В. Плеханова, сегодня работаю над материалами диссертации на кафедре Торгово-промышленной палаты РФ.

Кроме того, я рада, что имею возможность поддерживать нашу талантливую молодёжь через мероприятия, проводимые правительством Москвы и бизнес-ассоциациями.

Летом 2022 года мне посчастливилось быть ментором на молодёжном бизнес-форуме «Бизнес-уик-энд», который проводился в течение двух дней на Покровке и собрал невероятное количество умных, интересных и увлечённых ребят, стремящихся учиться, создавать, улучшать!

Осенью 2022 года по приглашению правительства Москвы я была наставником на ежегодном фестивале «Дни предпринимательской культуры и финансовой грамотности». В рамках этого мероприятия мы встречались со старшеклассниками и учащимися системы СПО и вузов, делились опытом собственного становления и отвечали на бесчисленные вопросы студентов. Эти ребята, они такие разные! Увлечённые и сомневающиеся, стремящиеся и наблюдательные. Очень талантливые. Крайне важно дать им понять, что люди, добившиеся успеха, точно так же проходили свой путь. Сложный. Важный. Путь выбора. Самое главное, на чём я всегда настаиваю: быть честным с собой в своём выборе и учиться у лучших. Учиться у лучших всегда сложнее, но это оправдывает себя многократно, и слова самых сильных наших педагогов и наставников звучат для нас сквозь годы всё яснее и понятнее.

– Поделитесь планами и теми перспективами, которые вы видите для компании.

– В ближайших планах у нас – развитие производственных мощностей, увеличение числа высококвалифицированного персонала, расширение продуктовой линейки и, конечно же, поддержание уровня качества продукции с неизменной ответственностью за результат своей деятельности.



ZHANNA ANDREEVA: “WE MUST ALWAYS LEARN FROM THE BEST!”

In recent years, the market for playground improvement services has grown tremendously, and its volume continues to increase. Despite the fact that many playgrounds and sports complexes are being built in Russia today, more are needed. The issues of improving the urban environment are now in the focus of both developers and authorities.

After the withdrawal of many Western companies from the Russian market, domestic manufacturers have received a new impetus for the development of this promising business. Can Russian equipment for amusement complexes fully replace Western ones, what are the trends in this market today, and how to do business successfully in a competitive environment? Zhanna Andreeva, the regional development director of LEADER, one of the leading companies in the industry, told Russian Business Guide.



– Zhanna Vladimirovna, how was the company LEADER founded? Why are you interested in the production of equipment for children's playgrounds?

– The history of the company dates back to 2009, when my husband and I came to the conclusion that the accumulated professional experience and knowledge – combined with our desire to realize our business idea – could be a solid foundation for the development of our own business.

At that time, the products produced in Russia for children's playgrounds were not very diverse. The market capacity was quite large. So we started to produce children's playground and sports equipment.

We decided to learn from the best. A great help for us was the world's leading exhibition GaLaBau: it takes place every two years in Germany and brings together from all over the world manufacturers of landscaping products, solutions and services for the design, planning and construction of urban green spaces.

On our first trip we were active observers: enthusiastically absorbing the ideas, studying the production technology, color solutions, subtleties of installation. Two years later, at the next exhibition, we were full participants, and even later, in 2016, we were invited to GaLaBau by the Moscow government as a model domestic manufacturer of children's play and sports equipment, which has proven itself as a reliable supplier.

– Was it difficult to decide to start your own business? What difficulties did you face?

– It was a mature and rational decision. There comes a moment in everyone's life when circumstances and inner readiness dictate how to move forward. It is very important to reach the level of inner truth at that moment. Then the opportunity will not be missed, circumstances will begin to develop in the necessary way.

Nevertheless, the decision to own the business required of us an enviable self-control. The main difficulty of the initial stage that we faced was the lack of significant financial and social capital. Nevertheless, we managed to realize what we had set out to

do and began to take small steps on a larger path. A team began to form. Many of those who believed in our idea in the beginning still work in the company today, and deservedly hold key positions. From experience, I can say that the initiative can only be realized if it is reflected in the hearts and souls of people who are moving in the same direction.

– The name LEADER was probably not chosen by chance. How did it come about?

– The name is very much in line with our approach to our work. A leader is able to set goals, create a team, inspire people, take responsibility and remain committed to the common cause under all circumstances. I can say with certainty that throughout the years of our company's existence, two things have remained unchanged: a consistently high level of product quality and responsibility for the results of our activities.

– You are the mother of three children. Does your experience as a parent help you in business?

– Absolutely, the parenting experience gives me a solid ability to multitask and prioritize quickly!

Now that the children are older, they are very interested in the production process and how the trading company that sells our products works. The oldest daughter, who is still in school, works in the office every summer vacation with great responsibility.

In our family we try to teach our children a respectful attitude towards work, we emphasize the importance of working professions.

It is well known that the revival of the prestige of the working man is one of the key tasks of the state today. As a member of the Committee on Education and Social Policy of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, I can say that a turning point has come and we are inevitably moving towards a paradigm shift in public opinion: Even today, many school graduates choose to study in the SVE (secondary vocational education) system in order to either start working in their profession or continue their studies at a university.

– What kind of equipment does the company produce today? And what is the demand for them?

– Our company manufactures two product lines: STANDARD and ECO. The difference between the two series is the use of materials and components in the production process.

The basic materials of the STANDARD series are glued beams, moisture-resistant plywood, metal with polymer powder coating, cable elements, plastic.

ECO series is made of peeled white acacia wood with removed sapwood layer, stainless steel elements, cable elements.

All equipment is painted on special equipment, which ensures long life. As for the demand, without false modesty, I will say: not only do we not have a shortage of orders, but we are constantly modernizing and increasing production capacity in order to maintain guaranteed production terms, as there is an annual increase in the volume of orders.

– How do you control a criterion such as the safety of the children?

– The standards are very strict. All our products are certified according to the technical regulation of the Eurasian Economic Union "On the safety of playground equipment".

Our company was one of the first to pass the certification process, and our equipment is subjected to the most thorough inspection: a three-stage inspection system is used. First of all, when creating a model of a play element ("rocking horse", "merry-go-round" or "play complex"), the designer uses already developed nodes and elements. The second level of control is the quality control of the finished product, and the third level of control is the control of the product after its actual installation at the site (the future playground). Using this scheme, we can confidently state



that children who play in our playgrounds are in a safe and comfortable environment, of course, if the rules for using the equipment are followed and under the proper supervision of adults.

– *The company has a very wide sales geography: from Crimea to Sakhalin, including neighboring countries. How did you manage to achieve such coverage? How are you developing your sales system?*

– Yes, it is true and we are happy about it. Production of children's play and sports equipment is the main direction of our company. In addition, we can independently install products and provide related services for comprehensive landscaping.

From the very beginning, our company was built in such a way that we developed both production capacity and sales system at the same time, because it is not enough to create a good product, it is important to be able to implement it successfully. Today, the company has offices in a number of cities in the country and neighboring countries, but we continue to expand the geography of our presence and actively increase production capacity.

– *Today children's playgrounds in many Russian cities are pleasing to the eye, but still not everywhere: you can often find yards with the old swings, slides, etc. Do you think it is realistic to make high-quality and beautiful everywhere – and by domestic manufacturers?*

– Undoubtedly. Participants in the Russian market of children's playgrounds can fully cover the existing demand for equipment.

Our company both manufactures products that replace imports and buys components for production from domestic manufacturers. Until recently we worked with a number of foreign contractors, but the current situation has significantly affected the process of

selecting partners. And today we can confidently say that local manufacturers of components are not inferior to Western manufacturers and close the production needs without loss of quality of our products.

However, in addition to the capabilities of manufacturers, the improvement of the urban environment is a matter of budgetary provision and the attitude of people to what is already installed in the yards. It is important to show and teach children a sense of cleanliness and frugal attitude to the environment, especially to landscaped yards.

– *You are taking part in United Russia's "Choose Your Own" project to substitute imports and build technological sovereignty. How do you think this project is developing? What support do you receive within the framework of this project?*

– This project was launched a year ago, and since then it has developed from a party project to a state policy project. There are three commissions within the project: "Made in Russia", "Choose Russian Things" and "Live and Work in Russia", of which I'm a member. So far, thanks to the efforts and resources of our Commission, we have received real help in saving jobs in a number of enterprises, we have helped create more than a thousand new jobs, we have made amendments to four existing laws, we have introduced a new bill, and we have received approval for several investment projects. The concepts of festivals and events aimed at social consolidation and preservation of cultural heritage were approved.

In my opinion, this project of the United Russia party is very timely and contributes to solving the key tasks facing the country today. For me personally, the main value of participating in this project is the opportunity to contribute to the development of our country. These are not just words for me.

Patriotism was instilled in me by my parents, and I try to pass on my love for my country to my children.

– *In addition to the production, sales and development of playground designs, you also pay a lot of attention to social and scientific work. Tell us about the areas in which you are involved. Why is this area important to you? What kind of response do you get?*

– Historically, when I graduated from university in 2003, I received an offer to continue my education in postgraduate studies. I saw great potential for myself in academia and the opportunity to teach, which appealed to me very much. However, it was clear to me that I would not be able to fully realize myself in scientific and teaching activities without real experience in the received specialty. Today, with many years of experience in key positions in large companies of the financial sector, as well as the experience of building my own business, I feel ready to return to science. In 2020 I passed my external exams at the Plekhanov Russian University of Economics. And today I am working on my dissertation materials at the Department of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Besides, I am glad to have the opportunity to support our talented youth through events organized by the Moscow government and business associations.

In the summer of 2022 I was lucky enough to be a mentor at the Youth Business Forum "Business Weekend", which was held for two days on Pokrovka Street and gathered an incredible number of smart, interesting and enthusiastic people who are eager to learn, create and improve!

In the fall of 2022, I was a mentor at the annual festival "Days of Entrepreneurial Culture and Financial Literacy" at the invitation of the Moscow government. As part of this event, we met with high school, college and university students, shared our own experiences and answered countless questions from students. These guys, they are so different! Passionate and hesitant, eager and observant. Very talented. It is very important to let them know that people who are successful also had their own way. Difficult. Important. The path of choice. The most important thing I always insist on is being honest with myself about my choices and learning from the best. Learning from the best is always harder, but it pays off many times over, and the words of our strongest teachers and mentors sound clearer and clearer as the years go by.

– *Share with us your plans and prospects for the company.*

– In the near future we plan to develop production facilities, increase the number of highly qualified personnel, expand the product line and, of course, maintain the level of product quality with constant responsibility for the results of our activities.



ЕГОР ДИАШОВ:

Сегодня всё большей популярностью на бирже пользуются ценные бумаги – облигации российских предприятий.

Инвесторы получают повышенный доход, а компании – финансирование на развитие.

В ренкинге Cbonds среди организаторов облигаций России (выпуски High-Yield) инвестиционная компания «Диалот» по итогам января-апреля 2023 года заняла лидирующие позиции, войдя в топ-5, а также входит в первую двадцатку организаторов облигаций России (все выпуски).

Мы поговорили с генеральным директором ИК «Диалот» Егором Диашовым о том, почему облигационные выпуски становятся всё более популярным инструментом для привлечений инвестиций.

«БЫТЬ
ОТКРЫТЫМ –
ВЫГОДНО
ДЛЯ
БИЗНЕСА»



– Егор Михайлович, на ваш взгляд, сумел ли российский бизнес адаптироваться к санкциям, введённым в 2022 году?

– Можно сказать, что бизнес сегодня разделился на две большие категории. Какая-то часть предпринимателей настроена на пессимистичный сценарий, они зачастую всё бросают или продают бизнес, но большая часть считает, что наступило

время возможностей и надо прилагать усилия, чтобы бизнес рос. Так что в целом я бы сказал, что бизнес сейчас оживлён и нацелен на развитие. С российского рынка ушли западные компании, и идёт активное освоение свободных ниш со стороны российских игроков. Но, конечно, бизнесу пришлось во многом перестроить свою деятельность, чтобы повысить доходность и

найти ресурсы для того, чтобы приобрести какие-то активы.

– Какие же инструменты привлечения финансов наиболее эффективны сегодня?

– На данный момент привлечение банковского финансирования пока является самым весомым и самым массовым, но

бизнес, особенно малый и средний, уже немного «устал» от этого формата. Банкам выгоднее финансировать крупный бизнес, так как трудозатраты на оформление кредитов для крупного бизнеса и предприятий МСП сопоставимы, а доходы банка существенно различаются. Кроме того, если говорить о методологии оценки рисков, то банки очень осторожно подходят к финансированию бизнеса МСП; и даже когда бизнес высокодоходный и проходит по всем параметрам кредитоспособности, получить кредит без залога очень сложно. В последнее время банковское финансирование сегмента МСП в основном держится на льготных программах за счёт компенсации части процентной ставки банкам, когда выдаются кредиты МСП.

Ещё один важный аспект – кредит является основным источником финансирования стандартизированных сделок, которые банку проще проанализировать. Но у каждого бизнеса есть потребности, которые выходят за привычные рамки, и для них удобнее и выгоднее использовать средства, полученные из альтернативных источников финансирования.

Сейчас на подъёме находится рынок ценных бумаг – самая перспективная сфера для бизнеса в будущем. В последнее время набирает обороты облигационный рынок. Сегодня около 30% привлекаемых российским бизнесом инвестиций приходится на облигации.

– Чем же облигации так привлекательны для бизнеса?

– Во-первых, это способ получить деньги под цели бизнеса в большом объёме без залога, личных поручительств и с господдержкой. Во-вторых, доступность этого инструмента большинству компаний из сегмента МСП: для выпуска облигаций необходимо вести деятельность не менее трёх лет и иметь выручку от 120 млн рублей. В-третьих, это один из самых надёжных инструментов. Например, когда, в связи с изменением геополитической ситуации, биржевые индексы снизились и на рынке начались панические распродажи, российские акции показали резкое снижение, облигации показали наименьшее падение на фондовом рынке. Так что именно этот актив даёт инвесторам дополнительный и стабильный доход в виде купонов, в отличие от акций, в условиях неопределённости дивидендных политик.

Мы видим значительный рост: объём рынка локальных облигаций вырос на 20%. Рынок ценных бумаг популяризируется гигантскими темпами: например, рост количества физлиц, имеющих брокерский счёт на бирже, за последние три года увеличился в 10 раз; сейчас каждый четвёртый дееспособный человек в России имеет брокерский счёт. Несмотря на то, что активных счетов меньше – около 4 млн, сегодня на бирже порядка 8 трлн рублей – средства

физлиц, и их активность, в том числе и на облигационном рынке, только возрастает.

И ещё один фактор, который двигает рынок облигаций: доходность банковских депозитов сейчас ниже уровня инфляции; инвесторам для того, чтобы не терять, в любом случае необходимо искать источники, куда можно вкладывать свободные средства, чтобы иметь доходность выше инфляции, и облигации становятся надёжным источником сохранения средств для инвесторов.

– И всё же любые финансовые манипуляции сопряжены с рисками. Какие риски несёт в себе выпуск облигаций для бизнеса?

– Надо иметь в виду, что доходность облигаций зависит от ставки Центробанка. И наиболее чувствительны к уровню процентных ставок долгосрочные облигации. Когда Центральный банк снижает ключевую ставку, а ставка по облигациям остаётся неизменной, то бизнес какое-то время «переплачивает».

Но в то же время в глобальном плане облигации – это фактор снижения риска. В том числе за счёт публичности. Принцип открытости имеет решающее значение для инвесторов, они гораздо более охотно инвестируют в бизнес с прозрачными бизнес-показателями. Сегодня быть открытым – выгодно. Помимо привлечения инвестиций, открытость – это ещё и некая гарантия защиты бизнеса от рейдерских захватов. И конечно, перед бизнесом открывается перспектива выхода на IPO.

– Как вы полагаете, будет ли расти популярность облигационных займов?

– Учитывая вышеперечисленные факторы, я считаю, что популярность облигационного выпуска будет расти, но её можно и нужно ускорить с помощью господдержки. Предпринимателям и сейчас уже доступно несколько инструментов государственной поддержки для МСП, выпускающих облигации, с помощью которых они могут субсидировать от государства часть затрат, удешевив облигационный выпуск. Например, в Минэкономразвития действует программа субсидирования, по которой возможно возместить 70% от ключевой ставки по облигационному займу и 2,5 млн рублей расходов, связанных с его выпуском. Однако эти инструменты не носят массового характера. Я полагаю, что если господдержку сделать более массовой, то популяризация облигационных займов может пойти гораздо более высокими темпами.

– С чего же следует начинать при выходе на облигационный рынок?

– Прежде всего, с определения цели, под которую необходимо привлечь финансирование. А затем необходимо выбрать организатора размещения, который проведёт эмитента по всем этапам. Необходимыми

условиями для размещения облигаций являются наличие качественного аудита, наличие или получение кредитного рейтинга, открытость в общении с инвестиционным сообществом. В частности, при подготовке к выпуску мы проводим анализ бизнеса и структурирование предполагаемого выпуска, готовим программу биржевых облигаций (информация о выпуске) и проспект эмиссии (информация об эмитенте), организуем заключение договоров с биржей и НРД и т. п. Как правило, подготовка длится около трёх месяцев.

– ИК «Диалот» успешно организует выпуск облигаций. Для того чтобы на конкретных примерах проиллюстрировать этот процесс, расскажите о недавних успешных кейсах.

– Как я уже говорил, сегодня на фондовом рынке становится всё больше частных инвесторов, которые хотят видеть, как работают их деньги, поэтому всё большей популярностью пользуются облигации реального сектора экономики. Например, этой весной мы были организаторами размещения 3-летних дебютных облигаций ООО «Истринская сыроварня» объёмом 100 млн рублей для расширения розничной сети. Примерно за месяц до размещения наши инвесторы с командой ИК «Диалот» посетили комплекс сыроварни, познакомились с производством, задали вопросы представителю эмитента – владельцу бизнеса Олегу Сироте, а за несколько дней до размещения ещё и провели прямой эфир с эмитентом на нашем телеграм-канале.

В октябре 2022 года мы организовали выпуск облигаций для Сергиево-Посадского мясокомбината, который привлёк 200 млн рублей на расширение производства и закупку оборудования. Выпуск был реализован за три дня, инвесторами стали более 1000 человек.

Этой весной организовали уже второй выпуск эмитента ГК «Агротек» – крупнейшего мясного холдинга Камчатского края, который совокупно привлёк на развитие бизнеса 250 млн рублей, по сути, заместив банковские коммерческие кредиты.

Также среди эмитентов упомяну компанию «Мосрегионлифт», которая занимается заменой лифтов по всей России. В январе нами было проведено первичное размещение облигаций. Было привлечено 200 млн рублей, что позволило компании предоставлять заказчикам льготные условия оплаты, рассрочку. А инвесторы, которые приняли участие в первичном размещении, на сегодняшний день уже заработали доход существенно выше инфляции и банковских ставок по депозитам.

Как показывает наша практика, бизнес всё больше видит в облигациях источник свободы, а мы, со своей стороны, готовы обеспечить прямой диалог между эмитентами и инвесторами, выступаем за открытость и взаимовыгодное партнёрство.



EGOR DIASHOV:

“BEING
OPEN IS GOOD
FOR BUSINESS”

Today, securities-bonds of Russian companies – are becoming more and more popular on the stock exchange. Investors receive increased income, and companies get financing for their development. In the Cbonds ranking among the organizers of Russian bonds (High-Yield issues), the Dialot Investment Company took a leading position in January-April 2023, entering the TOP 5, and is also among the top twenty organizers of Russian bonds (all issues). We spoke with Egor Diashov, CEO of Dialot Investment Company, about why bond issues are becoming an increasingly popular tool for attracting investments.

– Yegor Mikhailovich, in your opinion, has Russian business managed to adapt to the sanctions imposed in 2022?

– We can say that business today is divided into two large categories. Some of the entrepreneurs are set up for a pessimistic scenario, they often give up everything or sell the business, but most of them believe that the time has come for opportunities and efforts should be made to grow the business. So in general, I would say that the business is now lively and focused on development. Western companies have left the Russian market, and Russian players are actively developing free niches. But, of course, the business had to restructure its activities in many ways in order to increase profitability and find resources in order to acquire some assets.

– What are the most effective tools for attracting finance today?

– At the moment, attracting bank financing is still the most significant and most massive, but businesses, especially small and medium-sized ones, are already a little “tired” of this format. It is more profitable for banks to finance large businesses, since the labor costs for obtaining loans for large businesses and SMEs are comparable, while bank income differs significantly. In addition, in terms of risk assessment methodology, banks are very cautious in financing SME business, and even when the business is highly profitable and meets all creditworthiness parameters, it is very difficult to get a loan without collateral. In recent years, bank financing of the SME segment has mainly been based on preferential programs by compensating banks for part of the interest rate when loans are issued to SMEs.

Another important aspect is that the loan is the main source of financing standardized transactions, which are easier for the bank to analyze. But every business has needs that go beyond the usual limits, and for them it is more convenient and profitable to use funds obtained from alternative sources of financing.

Today, the securities market is on the rise – the most promising area for business in the future. The bond market has been gaining momentum recently. Today, about 30 percent of investments attracted by Russian business are accounted for by bonds.

– What makes bonds so attractive to business?

– Firstly, they are a way to get large amounts of money for business purposes without collateral or personal guarantees, and with state support. Secondly, this tool is available to most companies in the SME segment – in order to issue bonds, you will have to be in business for at least three years and have revenue of at least 120 million rubles. Thirdly, it is one of the most reliable instruments. For example, when due to changes in the geopolitical situation stock indices went down and panic selling started in the market, Russian shares showed a sharp drop

and bonds showed the smallest fall in the stock market. So this is the asset that gives investors additional and stable coupon income, unlike stocks, with the uncertainty of dividend policies.

We see significant growth – the volume of the local bond market is up 20%. The securities market is becoming more and more popular at a gigantic rate, for example the growth in the number of individuals who have brokerage accounts at the stock exchange has increased tenfold in the last three years, now every fourth capable person in Russia has a brokerage account. In spite of the fact that there are less active accounts – about 4 mln, the stock exchange today has about 8 trillion rubles – funds of physical persons, and their activity, including the bond market, is only increasing.

And another factor that moves the bond market is that the yield on bank deposits is now below the inflation rate, and in order not to lose, in any case, investors need to look for sources where to invest free funds in order to have a yield above inflation and bonds become a reliable source of saving funds for investors.

– And yet any financial manipulation involves risks. What are the risks of issuing bonds for business?

– It should be noted that bond yields depend on the Central Bank rate. And long-term bonds are the most sensitive to the level of interest rates. When the Central Bank lowers its key rate, but the bond rate remains unchanged, businesses “overpay” for a while.

But at the same time, globally, bonds are a risk-reduction factor. Including at the expense of publicity. The principle of transparency is crucial for investors; they are much more willing to invest in businesses with transparent business indicators. Today it is profitable to be open. In addition to attracting investments, openness is also a kind of guarantee of protecting business from raider takeovers. And, of course, the prospect of entering the IPO opens up before the business.

– Do you think the popularity of bonded loans will grow?

– Given the above factors, I believe that the popularity of bond issues will grow, but it can and should be accelerated with the help of state support. Entrepreneurs already have access to several instruments of state support for SMEs that issue bonds, with the help of which they can subsidize part of the costs from the state, reducing the cost of the bond issue. For example, the Ministry of Economic Development has a subsidy program under which it is possible to reimburse 70% of the key rate on a bonded loan and 2.5 million rubles of expenses associated with its issuance. However, these tools are not of a mass nature. I believe that if state support is made more widespread, then the popularization of bond loans can go much faster.

– What should you start with when you enter the bond market?

– First of all, with the definition of the purpose for which it is necessary to attract financing. And then you need to choose an organizer of the placement, who will guide the issuer through all stages. The necessary conditions for the placement of bonds are the availability of a quality audit, the availability or receipt of a credit rating, openness in communication with the investment community. In particular, in preparation for the release, we conduct business analysis and structuring of the proposed issue; we prepare a program of exchange-traded bonds (information about the issue) and an issue prospectus (information about the issuer); we organize the conclusion of contracts with the Exchange and NSD, etc. As a rule, preparation lasts about three months.

– IC Dialot successfully organizes bond issues. In order to illustrate this process with concrete examples, tell us about recent successful cases.

– As I said, today there are more and more private investors on the stock market who want to see how their money works, so bonds of the real sector of the economy are becoming more and more popular. For example, this spring we were the organizers of the placement of 3-year debut bonds of Istra Cheese Factory LLC in the amount of 100 million rubles to expand the retail network. About a month before the placement, our investors with the Dialot Investment Company team visited the cheese dairy complex, got acquainted with the production, asked questions to the issuer's representative, business owner Oleg Sirota, and a few days before the placement, they also had a live broadcast with the issuer in our Telegram channel.

In October 2022 we arranged a bond issue for Sergiev Posad Meat Processing Plant, which raised 200 million rubles for expanding production and purchasing equipment. The issue was realized in 3 days, more than 1000 people became investors.

This spring organized the second issue of the issuer of Agrotek – the largest meat holding company in the Kamchatka region, which has attracted a total of 250 million rubles for business development, in fact, replacing the bank commercial loans.

Also among the issuers mentioned is the company Mosregionlift, which is engaged in replacing elevators throughout Russia. In January we held an initial public offering of bonds. We attracted 200 million rubles, which

It allowed the company to provide customers. preferential payment terms, installments. And the investors who took part in the initial offering have already earned income significantly higher than inflation and bank deposit rates.

As our practice shows, business increasingly sees bonds as a source of freedom, and we, for our part, are ready to provide a direct dialogue between issuers and investors, advocate openness and mutually beneficial partnership.



Идея импортозамещения, которая является частью национальной политики вот уже несколько лет, сегодня приобрела особую актуальность. НПК ООО «Биосенсор АН» одной из первых на российском рынке начала заниматься научной разработкой, производством и реализацией экспресс-диагностических систем для определения патогенных веществ в биологических жидкостях. Сегодня компания производит более 50 видов высокоточных тест-полосок для диагностики здоровья человека и животных, наличия алкогольного опьянения на основе биологических жидкостей организма, а также проводит работу по производству новых видов продукции. Ещё в конце 2019 года компанией «Биосенсор АН» совместно с компанией «ПНЦ АСТРА» был зарегистрирован первый отечественный полуавтоматический анализатор мочи «БИОС-А», который работает на тест-полосках отечественного производителя. Тем самым Россия доказала свою состоятельность в совершенно новой для себя области медицинского приборостроения совместно с областью «сухой химии» тонких химических и биохимических технологий, а также стала существенно менее зависимой от зарубежных производителей подобной медицинской техники. Мы поговорили с директором НПК ООО «Биосенсор АН» Алексеем Гвоздевым о том, как сегодня развивается экспресс-диагностика в стране, с какими проблемами приходится сталкиваться, и о планах по развитию компании.

Алексей ГВОЗДЕВ: **«ДЛЯ РАЗВИТИЯ** **ОТЕЧЕСТВЕННЫХ** **ПРОИЗВОДСТВ** **НУЖНА ОЩУТИМАЯ** **ГОСУДАРСТВЕННАЯ** **ПОДДЕРЖКА С РЕАЛЬНЫМ** **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ»**

– Алексей, деятельность вашей компании связана с научными разработками и увеличением линейки продукции. Что сегодня предлагает «Биосенсор АН» российскому рынку экспресс-диагностики?

– Вся продукция, которая производится нами сегодня, – результат научно-исследовательской работы в области тонких химических и биохимических технологий в направлении «сухая химия», а также в научно-конструкторском направлении. У компании есть три собственные лаборатории: научная, научно-производственная и научно-конструкторская, где силами наших уникальных российских специалистов проводятся научные исследования, испытания продукции, где наши учёные трудятся совместно с инженерами различных специальностей. Конечно, мы не стоим на месте и регулярно увеличиваем линейку диагностической продукции и работаем над усовершенствованием уже существующей. На данный момент наша компания может

выпускать более 60 видов высокоточных диагностических тест-полосок. Например, наши тест-полоски применяются для анализа мочи по 11 параметрам: глюкоза, белок, pH, лейкоциты, нитриты, кетоновые тела, билирубин, уробилиноген, относительная плотность, скрытая кровь (эритроциты, свободный гемоглобин) и аскорбиновая кислота. Также для клинично-диагностических лабораторий мы производим тест-полоски для скрининга мочи по одному или совместным параметрам (аналитам) мочи: «УРИГЛЮК-1» – глюкоза, «УРИКЕТ-1» – кетоновые тела, «УРИБЕЛ» – общий белок, «УРИ-pH» – кислотность, «КЕТОГЛЮК-1» – глюкоза плюс кетоновые тела. Производятся также тест-полоски, подходящие для самоконтроля в домашних условиях при таких заболеваниях, как диабет 1 и 2-го типа, панкреатит, почечная недостаточность, некроз поджелудочной железы, кетоацидоз, опухоли надпочечника, мочевого пузыря и почек, мочекаменная болезнь, токсикоз

беременных, сердечная недостаточность, пиелонефрит, цистит, уретрит, простатит и множество других недугов.

Среди новинок – новый высокоскоростной автоматический анализатор мочи со скоростью определения до 800 анализов в час по 10-11 показателям. Разработаны новые сенсорные зоны для определения микроальбумина, креатинина и кальция в моче, что позволит выявлять не 11, а уже 14 показателей мочи за одну минуту. Запущено производство новых экспресс тест-полосок для определения тяжёлых металлов (Pb^{2+} , Hg^{2+} , Cd^{2+} , Co^{2+} , Ni^{2+} , Zn^{2+} , Cu^{2+} , Al^{3+} , Mn^{2+}) и хрома (Cr^{6+}) в воде, а также новая линейка ветеринарных тестов от 1 до 11 показателей мочи у животных. Кроме того, мы уже стабильно выпускаем продукцию для экспресс-тестирования воды по шести показателям: общее растворённое железо, активный хлор, жёсткость, pH, нитриты, нитраты. Данной системой можно проверять как воду из открытых источ-

ников, так и питьевую воду из колодцев, скважин и водопроводов.

– Звучит впечатляюще. Но насколько сегодня, в новой экономической реальности, удаётся развивать направление экспресс-диагностики?

– Конечно, мы, как и многие другие производители, столкнулись с трудностями из-за введения санкций. Были разрушены наработанные логистические цепочки поставок из-за рубежа комплектующих и материалов для производства. Всё ещё существует дефицит в необходимых для производства зарубежных ферментах, химических и электронных компонентах, комплектующих для выпуска продукции. Нам удаётся пока справляться, находить решения возникающих сложностей, но себестоимость продукции сильно выросла из-за спекуляций продавцов и значительного роста стоимости логистики. Это создаёт определённые проблемы для отечественных производителей, так как при незащищённости отечественного рынка государством от аналогичной продукции, которая поступает из-за рубежа, по большей мере из дружественных стран (например, из Китая), российские производители оказываются неконкурентоспособными. При этом далеко не вся продукция, которая сегодня поступает на российский рынок из этих стран, является качественной.

– И как же можно решить эту проблему?

– Во-первых, я полагаю, что необходимо обязательно и срочно ввести государственные пошлины (40-60%) на импортную аналогичную продукцию. Во-вторых, нужно отказаться от регистрации отечественных медицинских изделий по правилам ЕАЭС хотя бы на 7-10 лет, оставив существующую отечественную процедуру. В-третьих, упростить процедуру внесения изменений в регистрационное досье медицинского изделия для продукции класса риска 2а и ниже – путём введения обычного декларирования внесённых изменений самим отечественным производителем меди-



цинского изделия (при условии соблюдения эффективности и безопасности такого изменения). При этом в регистрирующий орган направляются документальные результаты только клинических испытаний аккредитованных лабораторий, результаты внутренних испытаний и декларация о вносимых изменениях. На данный момент они излишне бюрократизированы, необоснованно затратны и сильно продолжительны по времени. В любом случае производитель несёт полную ответственность за своё изделие, а также вносимые изменения – и неважно, сделано это с или без пристального участия регистрирующего органа.

– А как работает программа импортозамещения, получаете ли вы какую-то поддержку?

– Сама идея очень правильная, но, к сожалению, приходится признать, что программа либо работает плохо, либо вообще не работает. С одной стороны, государство декларирует необходимость и важность этой программы; с другой стороны, принимаются такие постановления и решения, которые мешают её реализации, а в некоторых случаях делают её и вовсе невозможной. Например, буквально недавно Росздравнадзор вынес решение о невозможности поставки отечественных расходных материалов к отечественным анали-

заторам мочи без внесения изменений в сам анализатор. На этих анализаторах была проведена валидация наших тест-полосок, что было подтверждено всеми необходимыми исследованиями и испытаниями, а также самим Росздравнадзором. Но сегодня сам Росздравнадзор отдаёт предпочтение в государственных поставках к этим анализаторам, которые были поставлены по всей России в течение последних 10 лет, не отечественному, а импортному южнокорейскому расходному материалу, на котором анализаторы мочи работали ранее, до валидации нашего российского продукта. Как такое может быть – не понятно никому, кроме Росздравнадзора.

– Если государство уделит должное внимание этим вопросам и будет в полной мере поддерживать отечественного производителя, то каковы, на ваш взгляд, перспективы развития экспресс-диагностики в России?

– Если производителям окажут реальную помощь, то возможности для российского рынка безграничны, поскольку сфера применения быстрых тестов крайне широка. Это наркология, аллергология, скорая медицинская помощь, телемедицина, криминалистика, да и любая другая область, где есть возможность проанализировать биологические жидкости человека – и не только.

– В повестке ПМЭФ находят отражение вопросы, которые волнуют отечественных предпринимателей. Какие ожидания вы связываете с форумом?

– Хороший вопрос. Очень хочется надеяться, что все поднятые проблемы и вопросы на этом форуме, касающиеся любого отечественного производства в России, не только в области медицинской промышленности, будут внимательнейшим образом рассмотрены и обсуждены. Будут приняты правильные быстрые решения, которые не останутся только лозунгами и призывами с трибун и в средствах массовой информации, а будут в кратчайшие сроки доведены до реального их исполнения.





Aleksey GVOZDEV:

“TANGIBLE STATE SUPPORT WITH REAL IMPORT SUBSTITUTION IS NECESSARY FOR THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC PRODUCTION”

The idea of import substitution, which has been part of the national policy for several years now, has gained particular relevance today. Research and production company Biosensor AN LLC was one of the first in the Russian market to engage in scientific development, production and sale of express diagnostic systems for the detection of pathogenic substances in biological fluids. Today, the company produces more than 50 types of high-precision test strips for diagnosing human and animal health, the presence of alcohol intoxication based on body fluids, and is also working on the production of new types of products. At the end of 2019, Biosensor AN, together with PNC ASTRA, registered the first domestic semi-automatic urine analyzer BIOS-A, which operates on test strips of a domestic manufacturer. Thus, Russia proved its worth in a completely new field of medical instrumentation, together with the field of “dry chemistry” of fine chemical and biochemical technologies, and also became significantly less dependent on foreign manufacturers of such medical equipment. We talked with Aleksey Gvozdev, director of research and production company Biosensor AN LLC, about how express diagnostics are developing in the country today, what problems we face and about the plans for the development of the company.

– *Aleksey, your company’s activities are connected with scientific developments and the expansion of the product line. What does Biosensor AN offer to the Russian market of express diagnostics today?*

– All products that we produce today are the result of research work in the field of fine chemical and biochemical technologies in the direction of “dry chemistry”, as well as in the research and design direction. The company has three own laboratories: scientific, research and production and research and

design, where our unique Russian specialists carry out scientific research, product testing, where our scientists work together with engineers of various specialties. Of course, we do not tread water and regularly increase the range of diagnostic products and work on improving the existing one. At present, our company can already produce more than 60 kinds of high-precision diagnostic test strips. For example, our test strips are used for urine analysis according to 11 parameters: glucose, protein, pH, leukocytes, nitrites,

ketone bodies, bilirubin, urobilinogen, relative density, latent blood (erythrocytes, free hemoglobin) and ascorbic acid. Also for clinical diagnostic laboratories we produce test strips for urine screening by one or combined parameters (analytes): “URIGLUK-1” – glucose, “URIKET-1” – ketone bodies, “URIBEL” – total protein, “URI-pH” – acidity, “KETOGLUK-1” – glucose + ketone bodies. Test strips suitable for home self-monitoring are also produced for diseases such as type 1 and 2 diabetes, pancreatitis,

renal failure, pancreatic necrosis, ketoacidosis, tumors of the adrenal gland, bladder, kidneys, urolithiasis, toxemia during pregnancy, heart failure, pyelonephritis, cystitis, urethritis, prostatitis and many other ailments.

Among the novelties is a new high-speed automatic urine analyzer with a detection rate of up to 800 analyzes per hour for 10-11 indicators. New sensory zones have been developed for the determination of microalbumin, creatinine and calcium in urine, which will allow detecting not 11, but already 14 urine indicators in one minute. The production of new rapid test strips for the determination of heavy metals (Pb^{2+} , Hg^{2+} , Cd^{2+} , Co^{2+} , Ni^{2+} , Zn^{2+} , Cu^{2+} , Al^{3+} , Mn^{2+}) and chromium (Cr^{6+}) in water, as well as a new line of veterinary tests detecting from 1 to 11 urine parameters in animals. In addition, we are already consistently producing products for express testing of water according to six indicators: total dissolved iron, active chlorine, hardness, pH, nitrites, nitrates. This system can test both water from open sources and drinking water from wells, wells and water pipes.

– Sounds impressive. But in the new economic reality, to what extent is it possible to develop the direction of rapid diagnostics today?

– Of course, we, like many other manufacturers, have faced difficulties due to the introduction of sanctions. The established logistics chains for supplying components and materials for production from abroad were destroyed. There is still a shortage of foreign enzymes, chemical and electronic components necessary for production. We still manage to cope and find solutions to the difficulties that arise, but the cost of production has increased greatly due to speculation by sellers and a significant increase in the cost of logistics. This creates certain problems for domestic producers, because when the domestic market is unprotected by the state from similar products that come from abroad, mostly from friendly countries such as China, Russian producers are not competitive. At the same time, by no means all of the products that currently enter the Russian market from these countries are of high quality.



– And how can this problem be solved?

– Firstly, I think that it is necessary and urgent to introduce government duties (40-60%) on imported similar products. Secondly, it is necessary to give up registration of domestic medical products according to EAEU rules, at least for 7-10 years, leaving the existing domestic procedure. Thirdly, it is necessary to simplify the procedure for making changes in the registration dossier of a medical device for products of risk class 2a and below by introducing a routine declaration of changes made by the domestic manufacturer of the medical device itself (provided that the effectiveness and safety of such a change is observed). At the same time, only documented results of clinical trials by accredited laboratories, the results of internal tests, and the declaration of changes are sent to the registration authority. At the moment they are overly bureaucratic, unreasonably costly, and very time-consuming. In any case, the manufacturer is fully responsible for its product, as well as the changes made, and it does not matter whether it is done with or without the close involvement of the registration authority.

– And how does the import substitution program work, do you receive any support?

– The idea itself is very correct, but, unfortunately, we have to admit that the program either works poorly or does not

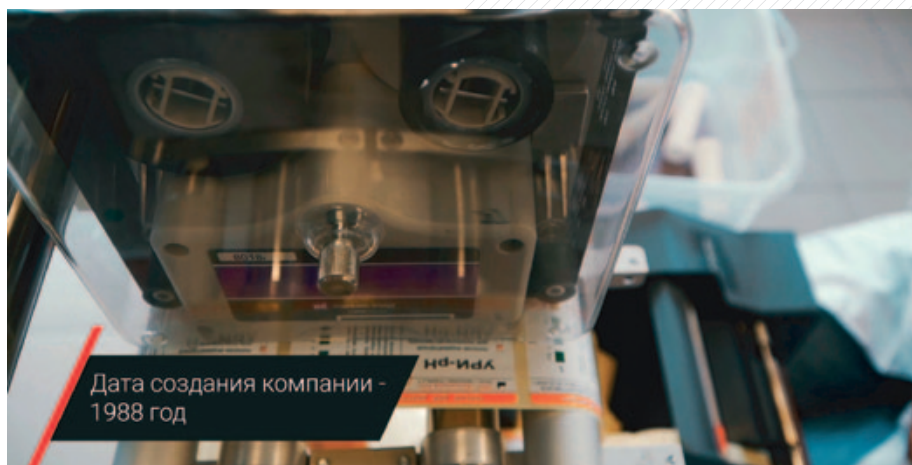
work at all. On the one hand, the state declares the necessity and importance of this program, on the other hand, such resolutions and decisions are made that hinder its implementation, and in some cases make it impossible at all. For example, just recently Roszdravnadzor decided that it was impossible to supply domestic consumables to domestic urine analyzers without making changes to the analyzer itself. Validation of our test strips was carried out on these analyzers, which was confirmed by all the necessary studies and tests, as well as by Roszdravnadzor itself. But today Roszdravnadzor itself gives preference in state supplies to these analyzers, which have been supplied throughout Russia over the past 10 years, not to domestic, but to imported South Korean consumables, on which urine analyzers worked previously, before our Russian product was validated. How this can be is unclear to anyone but Roszdravnadzor.

– If the state pays due attention to these issues and fully supports the domestic manufacturer, then what, in your opinion, are the prospects for the development of express diagnostics in Russia?

– If manufacturers are given real assistance, then the opportunities for the Russian market are endless, since the scope of rapid tests is extremely wide. These are narcology, allergology, emergency medical care, telemedicine, forensics, and any other area where it is possible to analyze human biological fluids and not only.

– The SPIEF agenda reflects the issues that are of concern to domestic entrepreneurs. What are your expectations of the forum?

– That's a good question. I very much hope that all the problems and questions raised at this forum about any domestic production in Russia, not just the medical industry, will be thoroughly examined and discussed. The right quick decisions will be made, which will not remain just slogans and appeals from tribunes and mass media, but will be brought to real implementation in the shortest possible time.





ПАТЕНТНАЯ АНАЛИТИКА

как инструмент технологической разведки

Сегодня в России ощущается нехватка наукоёмкой продукции. Но одновременно с этим для бизнеса открываются новые возможности. Например, используя патентную аналитику, можно изучить зарубежные технологии и продукты и, грамотно заимствуя конкретные технологии, выводить их на российский рынок в целях импортозамещения. Это важно не только с позиции закрытия потребностей отечественных пользователей, но и с позиции научно-технологического прогресса российских разработчиков.

Компания «Царская привилегия» уже 10 лет занимается исследованиями и обеспечением правовой охраны объектов интеллектуальной собственности. Генеральный директор компании Степан Реус поделился с нами тем, какие из задач, решаемых компанией сегодня, могут быть актуальны для отечественных игроков и на что им стоит обратить внимание.

– Степан, как же конкретно интеллектуальная собственность взаимосвязана с проблематикой импортозамещения?

– Интеллектуальная собственность – это не только про исключительные права, но и про знания, которые становятся общедоступными в момент получения соответствующих прав; и когда мы говорим об интеллектуальной собственности с позиции развития технологий – это в первую очередь источник информации, патентной, полной и стандартизированной информации, своего рода опыт, к которому каждый имеет доступ и может его перенять.

Самым действенным и быстрым методом применения патентной информации на данный момент можно считать анализ, направленный на выявление конкретных технологий «ушедшего» конкурента.

При проведении исследования мы можем достаточно оперативно найти патенты ушедшего с рынка конкурента, которые относятся к интересующему нас продукту. Их первоначальное изучение позволит значительно ускорить процесс «осознания» технологии и определения требований к продукту для начала собственной разработки на базе открытой информации конкурента.

Помимо прямого подхода – поиска патентов конкурента, – мы также изучаем, как можем закрыть потребность рынка в более общем виде, исследуя передовые

технологии в нужной нам нише в целом. Эта работа более трудоёмкая, но часто даёт неожиданные результаты. Иногда это позволяет выпустить не просто аналог, а лучший с точки зрения характеристик продукт, так как далеко не факт, что импортные технологии, применяемые сейчас в России, являются передовыми в соответствующих странах.

Тогда компания может не только получить краткосрочную выгоду, заняв нишу «сегодня», но и потенциально удержать лидерство, если те самые конкуренты вернутся.

Патентная аналитика позволяет сэкономить время и деньги на разработку, так как всё-таки проще экспериментировать, например, с одним сплавом (про который мы узнали, что он рабочий), чем с десятью сплавами в поисках того, который будет эффективным. Патентный анализ на пути «проб и ошибок» увеличивает долю «успешных проб» по отношению к ошибкам. Это прямо связано с затратами, так как любая проба стоит денег.

– Насколько на данный момент на российском рынке востребована патентная аналитика?

– Начиная с прошлого года наблюдается явный рост потребности в патентной аналитике. Практически сразу с уходом игроков с рынка российские компании начали думать

о том, как ускорить процесс их замещения с максимальной для себя выгодой.

В целом можно сказать, что рынок растёт, и, что очень приятно для нас, растёт в качественном плане. Времена, когда клиенты хотели получать «исследования ради исследований», уходят. Это послужит сильным толчком для развития рынка интеллектуальной собственности в России с точки зрения как качества предоставляемых услуг, так и практического применения результатов патентной аналитики.

Отмечу, что потребность выросла на «всех уровнях», то есть активизировался как малый, так и крупный бизнес. Разница лишь в подходе.

Небольшие компании чаще хотят получить «прямой» результат: узнать технологии конкретной компании. А крупные игроки подходят к вопросу достаточно основательно. Также они в обязательном порядке проверяют все риски (в части патентной чистоты) не только в отношении той компании, чей продукт «замещается», но и в целом по стране.

И чаще лишь крупный бизнес, что неудивительно, может себе позволить «с толком» проводить исследования с целью поиска поставщиков технологий, их сравнения в изобретательском плане, а также с позиции хантинга разработчиков. Ведь патентный документ – это не только техническая информация. Открывая его, мы можем

узнать, какая компания является правообладателем, страну правообладателя, Ф. И. О. авторов разработки, а ещё кому патент изначально принадлежал. Таким образом, если мы изучаем одну конкретную иностранную компанию и понимаем, что она, например, имела раньше филиал в России, то можем рассмотреть её патенты для поиска авторов с российским гражданством и выйти на них для дальнейшего обсуждения возможности их привлечения к проекту по интересующей тематике.

Также мы можем постараться найти в России или в любой другой стране небольшие компании, которые занимаются интересующими нас разработками, и посмотреть, что они уже «сделали», как портфолио. И затем, соответственно, перейти к вопросу общения и договорённостей. Это интересные задачи, и очень радует, что крупные корпорации в России используют подобные методы для решения технологических задач.

– Вы также упомянули о рисках. С какими рисками можно столкнуться и как их избежать?

– Во-первых, следует учесть, что патент действует на территории той страны, в которой он выдан; если кто-то хочет «распространить» его действие за рубеж, он должен приложить для этого усилие, за что он получает монополию на технологию на соответствующем рынке.

И когда мы говорим про импортозамещение, многие всё ещё думают, что если компания со своей технологией с рынка ушла, то мы можем производить всё что хотим. Но это не так: перед выведением любого продукта на рынок всегда нужно проверять, не нарушает ли разрабатываемый продукт чьи-либо права на территории России.

Сейчас, когда все стараются делать аналогии, это особенно важно, так как, уходя из страны, иностранные компании всё так же поддерживают свои патенты. Поэтому вполне возможен сценарий, при котором разработчик продукта откроет производство, начнёт продавать, а затем конкурент вернётся и заявит о нарушении прав, потребовав уничтожить контрафакт. Вся работа разработчика уйдёт в никуда.

Избежать этого очень просто, проведя анализ патентной чистоты. Разработчик узнаёт, что может ему помешать на нашем рынке, и обходит эти препятствия легальными способами (это может быть выход из объёма правовой охраны конкурента, лицензионное соглашение с ним или вообще попытка аннулировать его права на законных основаниях, выбор другого продукта для замещения).

И если иностранная компания вернётся, ей уже придётся конкурировать с «нашим» разработчиком и снова бороться за клиента. Это очень важно понимать всем компаниям в России, так как исследование патентной чистоты по своим затратам несоизмеримо с теми потерями, которые

понесёт компания, если будет выявлен факт нарушения.

– Допустим, компания хочет использовать патентную аналитику для своей выгоды. С чего начать? Как строится работа?

– Самое главное – поставить задачу, вопрос. Например, если компания хочет совершить «адресное» замещение, то обычно сразу обращается с конкретным запросом. К примеру: «Siemens больше не обслуживают и не продают высоковольтные трансформаторы в России. Мы хотим начать их производить, потому что можем, и узнать про технологии Siemens по таким трансформаторам, а также понять, какие риски могут быть в связи с этим». Далее мы обсуждаем, что именно они знают об этих трансформаторах, что хотят дополнительно узнать, важна ли им именно эта технология или компания готова сразу пойти на её «модернизацию» и пр. Таким образом, мы формируем для себя картину текущих знаний клиента и на её основе определяем:

- стоит ли нам при изучении ограничиться только патентами Siemens или требуется изучить более обширный массив патентов по трансформаторам такого типа;
- нужно ли изучить технологии изготовления трансформаторов за последние годы и выделить из них те, которые соотносятся с возможностями клиента;

- следует ли провести масштабную систематизацию существующих запатентованных технологий производства трансформаторов с указанием соответствующих определённых метрик (характеристики мощности, материал обмотки, материал магнитопровода и т. д.).

После начинается анализ. Но давайте не забывать, что это не типовая задача, это исследование, поэтому часто на первых шагах работы мы «притираемся», показываем, что у нас получается, что мы об этом думаем, как видим очертания конечного результата на основе первичной проработки. Таким образом, мы с клиентом можем оперативно «дополнять» друг друга и корректировать вектор работ, чтобы все остались довольны итогом.

– А в чём преимущества работы именно с вашей компанией?

– Здесь важно отметить, что патентными исследованиями и аналитикой занимаются в патентные бюро, и отделы в крупных организациях, в том числе университеты. Но, помимо промышленников, из России также ушли почти все держатели коммерческих патентных баз, чей инструментарий очень важен при работе с большими массивами данных. Многие компании в каком-то смысле оказались в безвыходном положении и вынуждены пользоваться бесплатными аналогами. Времени на проведение таких работ в бесплатных базах обычно требуется в несколько раз больше.

Нам в этом плане повезло, так как мы ещё много лет назад стали пользоваться не такой известной, но высокофункциональной базой данных PatSeer от Gridlogics. Компания базируется в дружественной Индии, поэтому держатели базы никак не изменили отношения к российскому сегменту.

В прошлом году мы стали их официальными представителями. И если раньше у клиентов из России могли быть определённые сложности в коммуникации, в обучении использованию патентной базы, то теперь никаких проблем нет.

PatSeer включает в себя более 150 миллионов патентных публикаций. Иногда бывает так, что мы не можем найти «открытый источник» с конкретным патентом в национальном реестре (где он должен быть), но можем найти его здесь. Фактически система позволяет провести исследования с максимальной полнотой, не переживая, что какая-то информация пройдёт мимо нас.

Помимо этого, система обладает исчерпывающим функционалом с точки зрения инструментов для анализа многотысячных массивов данных, когда при анализе десяти тысячной выборки патентов можно найти «тот самый», который приведёт к результату, либо, наоборот, получить обобщённую картину текущих географических миграций технологий и тенденций, выявить интересные мировые инсайты.

В плане инструментов, в сравнении с конкурентами, PatSeer обладает существенной гибкостью. Здесь можно проанализировать массив данных в любых срезах, которые только можно представить, что развязывает руки в плане поиска нетипичных для общей тенденции событий. Этим не могут похвастаться многие другие коммерческие базы данных.

Ещё одно свидетельство высокого уровня PatSeer – применение искусственного интеллекта для помощи пользователю при поиске; наличие собственных качественных оценок каждого патентного документа с точки зрения экономической, правовой и технологической ценности соответствующего документа, а также агрегированной оценки 360 Quality, которая позволяет оценить качественное «место» патента в выборке и сразу перейти к изучению наиболее ценных решений.

Мы, как пользователи этой системы и как компания с большим опытом в проведении патентных исследований, можем помочь клиентам разобраться в системе и решить все возникшие вопросы. Это огромный плюс для российских потребителей патентных баз, так как часто дистрибьюторы подобных систем не занимаются «плотной» работой по проведению исследований, поэтому им немного сложнее объяснить и подметить все её полезные тонкости и функции. Но в нашем случае пользователь может быть уверен, что он получит всю возможную информацию о системе и сможет быстро перейти от обучения к выполнению реальных задач.

PATENT ANALYTICS

as a technology intelligence tool



Today in Russia there is a shortage of knowledge-intensive products. But at the same time, new opportunities are opening up for business. For example, using patent analytics, it is possible to study foreign technologies and products, and competently borrowing specific technologies, bring them to the Russian market for the purpose of import substitution. It is important not only from the position of closing needs of domestic users, but also from the position of scientific and technological progress of Russian developers.

The company Tsarskaya Privilegiya has been engaged in researches and provision of legal protection of intellectual property for 10 years. The company's General Director shared with us which of the tasks being solved by the company today may be relevant for domestic players and what they should pay attention to.

– *Stepan, how exactly does intellectual property relate to the problems of import substitution?*

– Intellectual property is not only about exclusive rights, but also about knowledge that becomes publicly available at the time of obtaining the relevant rights, and when we talk about intellectual property from the perspective of technology development, it is primarily a source of information, patent, complete and standardized information, a kind of experience to which everyone has access and he can adopt it.

The most effective and fastest method of applying patent information at the moment can be considered an analysis aimed at identifying specific technologies of a “departed” competitor.

When conducting research, we can quickly find patents of a competitor who has left the market that relate to the product we are interested in, the initial study of which will significantly speed up the process of “awareness” of the technology and determining the requirements for the product to start its own development based on the competitor's open information.

In addition to the direct approach of looking for a competitor's patents, we can also explore how we can meet a market need in a more general way by researching advanced technologies in the niche we need as a whole. This work is more time-consuming, but often gives unexpected results, sometimes it allows you to release not just an analogue, but also a product that is better in terms of characteristics, since it is far from a fact that the imported technologies currently used in Russia are advanced in the respective countries.

Then the company can not only receive short-term benefits by occupying the “today” niche, but also potentially retain leadership if those same competitors return.

Patent analytics saves time and money on development, because it is still easier to experiment, for example, with one alloy (which we learned that it works) than with ten alloys in search of the one that will be effective. Patent analytics allows the trial-and-error path to increase the proportion of “successful trials” relative to errors. Which is directly related to costs, since any trial costs money.

– *How much demand is there for patent analytics on the Russian market at the moment?*

– Since last year, there has been a clear increase in the demand for patent analytics almost immediately after the players left the market, Russian companies began to think about how to speed up the process of replacing them with maximum benefit to themselves.

On the whole, we can say that the market is growing and, which is very pleasant for us, it is growing in terms of quality. The times when clients, although “research for the sake of research”, are leaving, which will serve as a strong leap for the intellectual property market in Russia in terms of the quality of services provided and the practical application of the results of patent analytics.

I would like to note that the demand has grown at “all levels”, that is, both small and large businesses have become more active. The only difference is in the approach.

Small companies more often want to get a “direct” result – to know the technology of a particular

company. But the big players approach the issue quite thoroughly, and they also obligatorily check all the risks (in terms of patent purity) not only in respect of the company whose product is “being replaced” but for the whole country.

And more often, only big business, which is not surprising, can afford to “sensibly” conduct research in order to find technology suppliers, compare them in inventive terms, and also from the position of “headhunting” developers. After all, a patent document is not only technical information, by opening it we can find out which company is the copyright holder, the country of the copyright holder, the name of the authors of the development, and also to whom the patent originally belonged. Thus, if we are studying one particular foreign company and we understand that, for example, it used to have a branch in Russia, we can look at its patents in search of authors with Russian citizenship, and only after that find these people to further discuss the possibility of their involvement in project on the topic of interest.

We can also generally try to find, in Russia or any other country, small companies that are involved in the developments we are interested in and see what they have already “done” as a portfolio. And then, accordingly, move on to the question of communication and agreements. These are interesting tasks and it's very encouraging that large corporations in Russia are using similar methods to solve technological problems.

– You also mentioned the risks. What risks may be encountered and how can they be avoided?

– First of all, you have to keep in mind that a patent is valid in the country in which it was issued and if someone wants to “spread” it abroad, they have to make an effort to do this, for which they get a monopoly on the technology in the relevant market.

And when we talk about import substitution, many still think that if a company with its technology has left the market, then we can produce whatever we want. But this is not the case – before putting any product on the market, you always need to check whether the product being developed violates anyone's rights on the territory of Russia.

Now, when everyone is trying to make analogues, this is especially important, since leaving the country foreign companies also support their patents. Therefore, it is quite possible that a product developer will open production, start selling, and then a competitor will return and claim a violation of rights, demanding that the counterfeit be destroyed. All the developer's work will go nowhere.

Avoiding this is very easy, conducting an analysis of patent purity – the developer will be able to find out what can prevent him in our market and bypass these obstacles by legal

means (this can be withdrawal from the scope of legal protection of a competitor, a license agreement with them or even an attempt to revoke their rights on legal grounds, the choice of another product for replacement).

And if the foreign company returns, it will have to compete with “our” developer and fight for the client again. It is very important for all companies in Russia to understand this, since the cost of researching patent clearance is incommensurable with the losses that a company will incur if a violation is discovered.

– Let's say a company wants to use patent analytics, use it for its own benefit. Where to begin? How is the work done?

– The most important thing is to set the task, the question. For example, if a company wants to make a “targeted” substitution, it usually asks a specific question right away – for example, “Siemens no longer services and sells high-voltage transformers in Russia, we want to start producing them, because we can and want to know about Siemens technologies for such transformers and understand what risks we might have in connection with it”. Then we discuss what they know about these transformers, what they want to know additionally, whether this technology is important to them or whether the company is ready to go straight to “upgrading” it, etc. Thus, we form a picture of the customer's current knowledge and use it to determine:

- whether we should limit our research to only Siemens patents or whether it would be necessary to study a more extensive range of patents on transformers of this type;
- whether it is necessary to study transformer technologies of the last years and select the ones that correspond to the client's capabilities;
- conduct a large-scale systematization of existing patented transformer technologies, specifying certain metrics (power characteristics, winding material, magnetic circuit material, etc.).

Then the analysis begins. But let's not forget that this is not a typical task, it is research, so often in the first steps of work we “fit in”, show what we can do, what we think about it, how we see the outline of the final result on the basis of the initial study.

In this way we and the client can quickly “complement” each other and adjust the vector of work, so that everyone is happy with the result.

– What are the advantages of working with your company?

– It is important to note that patent research and analytics are carried out by patent bureaus and departments in large organizations, including universities. But in addition to industrialists, almost all holders of commercial patent databases, whose tools are very important

when working with large amounts of data, have also left Russia. Many companies in a sense, have found themselves in a hopeless situation and are forced to use free analogues. It usually takes several times as much time to perform such work with free databases.

We were lucky in this regard, since many years ago we began to use the not so well-known, but extremely functional PatSeer database from Gridlogics. The company is based in friendly India, so the holders of the base have not changed their attitude towards the Russian segment.

Last year they became their official representatives. And if earlier for clients from Russia there could be certain difficulties in communication, in learning how to use the patent base, now there are no problems.

PatSeer includes more than 150 million patent publications, sometimes we can't find an “open source” with a particular patent in the national register (where it should be), but we can find it here. In fact, the system allows us to do our research with as much comprehensiveness as possible, without worrying that some information will pass us by.

In addition, the system has exhaustive functionality in terms of tools for analyzing thousands of data arrays, when analyzing a ten-thousandth sample of patents, you can find “the one” that will lead to the result, or vice versa, get a generalized picture of current geographical migrations of technologies and trends, identify interesting world insights.

In terms of tools, compared to competitors, PatSeer has significant flexibility, here you can analyze an array of data in any cross-section you can imagine, which unites your hands in terms of finding atypical events for the general trend. This is something many other commercial databases cannot make themselves proud of.

Another evidence of the high level of Patseer is the use of artificial intelligence to assist the user in searching and the availability of its own qualitative assessments of each patent document in terms of the economic, legal and technological value of the corresponding document, as well as an aggregated 360 Quality assessment that allows you to evaluate the qualitative “place” of the patent in the sample and immediately go to the study of the most valuable solutions.

We, as users of this system and as a company with extensive experience in conducting patent research, can help clients understand the system and solve all the questions that have arisen. This is a huge plus for Russian consumers of patent databases, since often distributors of such systems do not do intensive research work, so it is a little more difficult for them to explain and notice all its useful subtleties and functions. But in our case, the user can be sure that he will receive all possible information about the system and will be able to quickly move from learning to performing real tasks.



Внутренний туризм переживает настоящий бум, в том числе быстрыми темпами растёт турпоток на российские лечебные курорты. Кавказские Минеральные Воды – центр притяжения огромного числа людей, и санаторно-курортное лечение здесь выходит на новый уровень. Сочетание передовых медицинских технологий с высочайшим качеством сервиса становится драйвером экономического развития региона. Подтверждение этому – победа пятизвёздочного санатория Plaza «Кисловодск» в номинации «Открытие года» в самой престижной премии сферы гостеприимства Russian Hospitality Awards 2022. О перспективах развития туризма в регионе, о том, как стать лучшими в своём деле, – в интервью с генеральным директором сети Plaza Мариной Азаровой.



PLAZA «КИСЛОВОДСК»: КАК ЗАВОЕВАТЬ «ОСКАР» В СФЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА

– Среди причин роста популярности российских курортов фигурирует повышение уровня сервиса и отелей: если говорить о курорте Кавказские Минеральные Воды, насколько это утверждение справедливо?

– Хорошо, что этот вопрос вы задали мне по итогам большого Северо-Кавказского инвестиционного форума, который проходил в мае 2023 года в «МинЭкспо» (г. Минеральные Воды) и показал объективную картину развития региона.

К слову, Plaza «Кисловодск» были не просто гостями мероприятия, но и прямыми экспонентами выставки, где мне в рамках пленарных совещаний удалось подробно пообщаться как с коллегами, так и с представителями государственной власти по вопросам развития туризма.

За последние три года инвестиции в туризм Северного Кавказа увеличились почти на четверть и будут продолжать расти, создавая условия для структурной перестройки российской экономики.

Кисловодск, самый крупный и самый южный из курортов Кавминвод, входит в число лучших климатических курортов России. Наше уникальное расположение и благоприятный климат создали видимые преимущества для развития туризма, а повышенный спрос на отдых в КМВ показал, насколько важна эта задача. Но для этого требуются определённый подход от бизнеса, полная реновация многих объектов и, несомненно, повышение уровня сервиса.

Помнится, что в рамках форума кто-то из партнёров мне сказал: «Туризм Северного Кавказа – новая нефть». И знаете, я абсолютно согласна с данным утверждением, как и с тем, что Plaza – золото Кавказских Минеральных Вод.

– В Plaza «Кисловодск» была проведена глобальная реконструкция. Какие задачи решались в ходе модернизации?

– Конечно, прежде чем давать рекомендации по развитию туристического кластера в регионе в целом, мы начали с себя.

Сеть Plaza занимается оздоровлением гостей уже больше 15 лет. В 2021 году мы приняли решение о необходимости глобальной реновации Plaza «Кисловодск». Масштабная модернизация изменила всю визуальную архитектурную и операционную концепцию.

Во-первых, мы воссоздали в каждом холле и гостевой зоне эргономичные функциональные пространства с красивыми дизайнерскими решениями.

В рамках усовершенствования номерного фонда были реновационированы номера

категорий «Люкс», «Апартаменты», а для особенно притязательных гостей мы создали уникальные авторские тематические апартаменты: «Азия», «Африка», «Европа», «Америка», «Япония».

Также мы дополнили инфраструктуру значимыми локациями. Это и комфортабельный конференц-зал с современным оборудованием, и «work-пространство» с эксклюзивной библиотекой.

Не оставили без внимания детей и подростков, создав игровые пространства с современными 5D-технологиями, а также детскую комнату, где с юными гостями занимается квалифицированный персонал.

Реновация медицинского блока привела к увеличению пропускной способности и повышению качества обслуживания в рамках комплексного, но при этом индивидуального подхода. Современное высокотехнологичное оборудование, интеграция ведущих IT-решений, наряду с новыми методами лечения, позволили нашим гостям управлять своим здоровьем и максимизировать потенциал своего организма.

Будучи в первую очередь отелем «5 звёзд», мы особое внимание уделили вопросам питания. С учётом того, что питание наших гостей преимущественно в формате «шведский стол», нашей основной задачей является «WOW-эффект» от разнообразия и вкусовых панорам блюд. Именно поэтому, экспериментируя с различной рецептурой, мы создали эксклюзивное меню шведского стола на базе 14 основных кухонь мира из 26 стран, которое, по отзывам гостей и экспертов, на сегодняшний день является топовым в сфере гостеприимства.

– Отель получил «Оскар» в сфере гостеприимства, став победителем номинации «Открытие года» в Russian Hospitality Awards 2022. Что стало залогом успеха?

– Победу принесло сочетание исключительно высокого уровня комфорта, новейшего медицинского оборудования, европейского сервиса и персонализированного подхода к каждому гостю.

Не буду лукавить, что мы не были рады столь высокой оценке после такой глобальной реновации, но, скажу честно, и не были сильно удивлены. Ведь Plaza – единственный в Кисловодске пятизвёздочный медицинский санаторий премиального уровня, который предлагает гостям санаторно-курортные программы с лечением на базе израильской медицины и аюрведического клинического направления, широкий выбор оздоровительных услуг люксового

уровня, а также ко всему прочему имеет собственный выход в национальный курортный парк.

В наших планах – по итогам 2023 года обязательно получить награды в таких номинациях, как «Лучший health отель» и «Лучший SPA отель». Все ресурсы и компетенции для этого у нас есть.

– Расскажите подробнее о программах оздоровления, которые предлагаются в отеле.

– В основе оздоровления – программы с глубокой диагностикой организма и инновационными терапевтическими методами.

Правильно и выгодно – предупреждать и находить первопричины появления болезни, а не лечить. Поэтому оздоровительные туры в Plaza с максимальной диагностикой и чекапами очень важны. Полезные спа, релакс, оздоровительные процедуры позволяют гармонизировать ментальное и физическое здоровье и улучшить качество жизни, а современная диагностика определит необходимость фор-

гностикой с применением специализированного оборудования. А особую ценность представляют наши медики – специалисты высокого уровня, которые, уже имея внушительный опыт, ежегодно проходят обучение в ведущих клиниках за рубежом.

– В 2023 году вы планировали уделить большое внимание развитию телемедицины. Удаётся ли реализовать задуманное?

– Мы уже в течение семи лет не только плотно занимаемся развитием медицинского туризма внутри страны, но и создаём условия, благодаря которым гости санатория получают информационную поддержку и квалифицированную консультационную помощь наших иностранных коллег, не выезжая за пределы Plaza. Это новый этап в развитии, и мы уже сотрудничаем с ведущими клиниками Израиля и Германии: RheinRegio Klinik Zentrum и Assuta. А в текущем году мы намерены посетить ведущие клиники ОАЭ: Dubai Healthcare City, Cleveland Clinic в Абу-Даби, а также другие многопрофильные клиники с самыми высокими стандартами обслуживания гостей.

– В отеле предлагается сервис европейского уровня. Что именно стоит за этим понятием?

– На мой взгляд, европейский сервис – это отдых в удовольствие. Это комфорт такого класса, при котором вопросы гостей мы решаем не по мере их возникновения, а опережая их возможное появление.



мирования тех или иных привычек и вовремя скорректирует образ жизни.

Но современный человек зачастую имеет предпосылки не только для профилактики, но и для лечения ряда заболеваний. И наши санаторно-курортные программы позволяют не доводить текущее состояние организма гостей до лечения в медицинских профильных заведениях.

Среди специализированных программ особой популярностью пользуется детокс-программа, включающая в себя комплексное очищение организма для полной перезагрузки и перехода на новый уровень здоровья без хронической усталости и лишнего веса.

В арсенале центра аюрведы отеля имеются уникальные комплексы, направленные на гармонизацию здоровья. В рамках таких эксклюзивных программ, как «Знакомство с аюрведой», «Жизнь», «Гармония», предлагается особое «меню» массажных методик и процедур. Кроме того, оздоровление в центре включает в себя составление индивидуального плана аюрведических процедур и питания, а также йога-терапии.

Уникальность наших программ в синергии современных методик с бальнеологией, природными факторами и глубокой диа-

Вместе с развитием гостиничной сферы в России происходит обострение конкуренции между отелями класса люкс и премиум. И хотя требования к качеству обслуживания стандартны, постояльцы чувствуют разницу в сервисе. Именно поэтому они часто отмечают наш высокий сервис, сравнивая его с европейскими стандартами.

Повышение качества обслуживания и поддержание его на стабильно высоком уровне – задача непростая и затратная, но окупается и приносит нам большую возвратность постоянных гостей, которые к тому же рекомендуют нас друзьям и родственникам.

Мы это понимаем и поэтому создаём лучшие условия для гостей с максимальным удобством во всём: с момента бронирования подходящего номера до «меню» подушек или индивидуального экскурсионного сопровождения. А поддерживать высокий сервис достаточно легко при высокой стандартизации всех бизнес-процессов и с талантливой командой управленцев.

– Насколько велик потенциал для дальнейшего развития внутреннего туризма в регионе?

– Безусловно, в ситуации закрытых границ и государственных программ национального оздоровления населения с каждым годом мы наблюдаем рост притока новых гостей.

Необходимо только чётко определить, по каким именно направлениям КВМ обладают неоспоримыми преимуществами по сравнению с другими туристскими регионами, чтобы их развивать.

Приоритетными шагами развития оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса КВМ, на мой взгляд, сейчас являются:

1. Реконструкция и модернизация объектов санаторно-курортного и гостиничного комплекса, организация и развитие новых типов курортов, обеспечивающих диверсификацию и повышение качества услуг по профилактике, оздоровлению и лечению.

2. Эффективное использование существующих, разработка и внедрение новых лечебно-оздоровительных бальнеологических технологий на основе применения природных и переформированных лечебных факторов.

3. Развитие новых типов предоставляемых услуг, нацеленных на профилактику, восстановление и укрепление здоровья, усиление туристско-рекреационного направления курортов, связанного с отдыхом и развлечением.

4. Внедрение и развитие популярных спа-технологий, использование мирового опыта организации спа-курортов.

5. Обеспечение продвижения санаторно-курортных и туристических услуг на внутреннем и мировом рынках.

– На ПМЭФ-2023 регионы поднимают наиболее актуальные проблемы. Какие ожидания вы связываете с форумом?

– Я ожидаю, что бизнес и власть России консолидированно обсудят вопросы, перспективы и проблематику как туризма, так и смежных сфер. Ведь во многих странах туризм – мощное подспорье экономики, так как эта сфера связана с 53 отраслями народного хозяйства. Представляете, какой мультипликативный эффект может быть, если люди активно путешествуют. У нас же отрасль пока создаёт лишь четыре процента ВВП страны, в то время как в развитых странах этот показатель находится на уровне 20 процентов. И если говорить об экономике «новой реальности», то обязательно необходимо акцентировать внимание на решении ключевых вопросов в сфере туризма.

ПМЭФ всегда играл важную роль в саморезентации российских субъектов, являясь своего рода «витриной» для регионов и их инвестиционных проектов. Буду рада широкому представлению Северного Кавказа, Ставропольского края на данном мероприятии и надеюсь на увеличение интереса со стороны бизнеса, власти и граждан к нашему региону.

Мы, как гостеприимный бизнес, со своей стороны, будем рады видеть в числе своих гостей нынешних участников и гостей ПМЭФ.



PLAZA KISLOVODSK: HOW TO WIN THE "OSCAR" IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

Domestic tourism is experiencing a boom, including the rapid growth of tourist flow to Russian resorts. Caucasian mineral waters are attracting a large number of people and spa treatment is reaching a new level here. The combination of advanced medical technologies and the highest quality of services is becoming the engine of economic development of the region. Proof of this is the victory of the five-star sanatorium Plaza Kislovodsk in the nomination "Discovery of the Year" in the most prestigious award of the hospitality industry Russian Hospitality Awards 2022. About the prospects of tourism development in the region, about how to become the best in your business – in an interview with the general director of the Plaza chain Marina Azarova.

– One of the reasons for the growing popularity of Russian resorts is the increased level of services and hotels, if we talk about the Caucasian mineral resort, how fair is this statement?

– It's good that you asked me this question after the big North Caucasus Investment Forum, which was held in Mineralnye Vody in May 2023 and which showed an objective picture of the region's development.

By the way, Plaza Kislovodsk was not only a guest of the event, but also a direct exhibitor at the exhibition, where at the plenary sessions I had the opportunity to discuss the development of tourism with colleagues and representatives of state authorities.

Over the past 3 years, investments in tourism in the North Caucasus have increased by almost a quarter and will continue to grow, creating conditions for the structural reorganization of the Russian economy.

Kislovodsk is the largest and the southernmost resort of Kavminvod, which is one of the best climatic resorts in Russia. Our unique location and favorable climate have created visible advantages for the development of tourism, and the growing demand for vacations in Kavminvod has shown how important this goal is. However, this requires a certain approach of the business, a complete renovation of many facilities, and undoubtedly an increase in the level of services.

I remember that during the forum one of the partners said to me: "Tourism in the North Caucasus is the new oil". And you know, I absolutely agree with this statement, as well as with the fact that Plaza is the gold of Caucasian mineral waters.

– Plaza Kislovodsk underwent a global reconstruction. What tasks were solved during the modernization?

– Of course, before making recommendations for the development of the tourism cluster in the region as a whole, we started with ourselves.

Plaza chain has been dealing with recreation of guests for more than 15 years. In 2021 we decided on the need for a global renovation of Plaza Kislovodsk. The large-scale modernization changed the entire visual architectural and operational concept.

First of all, we created in each lobby and guest zone – ergonomic functional spaces with beautiful design solutions.

Within the framework of improvement of the room stock we renovated suites and apartments, and for the most demanding guests we created unique author-themed suites: "Asia", "Africa", "Europe", "America", "Japan".

We have also completed our infrastructure with significant locations. There is a comfortable conference room with modern equipment and a "work space" with an exclusive library.

We did not leave children and teenagers unattended, creating a play area with modern 5D technology, as well as a children's room where qualified staff will take care of young guests.

The renovation of the medical unit has led to increased capacity and improved quality of care in a comprehensive but individualized approach. State-of-the-art high-tech equipment, integration of leading IT solutions and new treatment methods have enabled our guests to manage their health and maximize their body's potential.

As a 5-star hotel, we have paid special attention to nutrition. Since our guests' meals are mainly buffet style, our main goal is the "wow effect" of the variety and taste panoramas of the dishes. For this reason, we have experimented with different recipes to create an exclusive buffet menu based on 14 major world cuisines from 26 countries, which, according to guest and expert reviews, is currently the best in the hospitality industry.

– The hotel won the hospitality industry's "Oscar" and was nominated "Discovery of the Year" at the Russian Hospitality Awards 2022. What was the key to your success?

– We won with a combination of an exceptionally high level of comfort, the latest medical equipment, European service and a personal approach to each guest.

I will not lie to you that we were not happy with such a high rating after such a global renovation, but I can honestly say that we were not too surprised. After all, Plaza is the only five-star premium resort in Kislovodsk that offers its guests health programs based on Israeli medicine and Ayurvedic clinical guidance, a wide range of luxury health services, and also has its own access to the National Resort Park.

Our plans for 2023 are to win the "Best Health Hotel" and "Best SPA Hotel" awards. We have all the resources and skills to achieve this.

– Tell us more about the wellness programs offered at the hotel.

– The wellness programs are based on deep body diagnosis and innovative therapeutic methods.

It is right and beneficial to prevent and find the causes of diseases rather than to cure them. That's why the wellness tours in Plaza with maximum diagnostics and check-ups are very important. Useful spa, relaxation and health-



improving procedures will help to harmonize mental and physical health and improve the quality of life, and modern diagnostics will determine the necessity of formation of certain habits and correct lifestyle in time.

However, modern man often has the conditions not only to prevent but also to treat a number of diseases. Our sanatorium and resort programs allow you not to bring the current state of your body to the treatment in medical institutions.

One of the most popular health programs is the “Detox Program”, which includes a full body restart and getting to the next level of health without fatigue and overweight.

The arsenal of the hotel’s Ayurveda Center includes unique complexes aimed at harmonizing health. Exclusive programs such as “Meet Ayurveda”, “Life”, “Harmony” offer a special “menu” of massage techniques and procedures. In addition, the Wellness Center offers an individualized plan of Ayurvedic procedures, diet and yoga therapy.



The uniqueness of our programs lies in the synergy of modern methods with balneology, natural factors and in-depth diagnostics with the use of specialized equipment. And our medical staff is of special value – high level specialists who have already impressive experience and annually undergo training in leading clinics abroad.

– In 2023, you planned to pay a lot of attention to the development of telemedicine. Is it possible to realize what you have planned?

– We have been closely involved in the development of medical tourism for 7 years, not only in the country, but we are also creating conditions for the guests of the sanatorium to receive information support and expert advice from our foreign colleagues without having to leave the Plaza. This is a new stage in our development and we are already cooperating with the leading clinics in Israel and Germany: RheinRegio Klinik and Zentrum and Assuta. And this year we will visit the leading clinics in the UAE: Dubai Healthcare City, Cleveland Clinic in Abu Dhabi, as well as other multi-

profile clinics with the highest standards of guest services.

– The hotel offers European level services. What exactly does this term mean?

– In my opinion, European service is recreation for pleasure. It is the comfort of such class, when we solve the problems of our guests not when they arise, but before their possible occurrence.

With the development of the hotel industry in Russia, the competition between luxury and premium hotels is getting tougher. And although the requirements for service quality are the same, guests can feel the difference in service. That is why they often notice our high service quality and compare it with European standards.

Improving the quality of service and maintaining it at a consistently high level is a difficult and expensive task, but it pays off and brings us a great return of regular guests who also recommend us to their friends and relatives.

We understand this, and that is why we create the best conditions for our guests with maximum comfort in everything, from the moment of booking a suitable room to the pillow menu or individual guided tours. And it is easy to maintain a high level of service with the high standardization of all business processes and a talented management team.

– What is the potential for further development of domestic tourism in the region?

– Undoubtedly, in the situation of closed borders and state programs of national recreation of the population, every year we see an increase in the inflow of new guests.

It is only necessary to clearly define in which areas Kavminvod has undeniable advantages over other tourist regions in order to develop them.



In my opinion, the priority steps in the development of health tourism and the Kavminvod resort complex are as follows:

1. Reconstruction and modernization of the sanatorium and hotel complex, organization and development of new types of resorts, diversification and improvement of the quality of preventive, recreational and therapeutic services.

2. Effective use of existing, development and introduction of new therapeutic and health-improving balneological technologies on the basis of application of natural and reformed therapeutic factors.

3. Development of new types of services aimed at prevention, restoration and strengthening of health, strengthening of tourist and recreational orientation of resorts related to recreation and entertainment.

4. Implementation and development of popular SPA technologies, use of international experience in organizing SPA resorts.

5. Promotion of SPA and tourist services on the domestic and international markets.

– At the ST. PETERSBURG INTERNATIONAL ECONOMIC FORUM (SPIEF) 2023, the regions will raise the most pressing issues. What do you expect from the Forum?

– I expect that Russian business and authorities will discuss issues, prospects and problems of tourism and related spheres in a consolidated way. After all, tourism is a powerful backbone of the economy in many countries, as it is connected with 53 branches of the economy. Imagine the multiplier effect when people travel a lot. But in our country, this sector generates only four percent of the country’s GDP, while in developed countries this index is 20 percent. When we talk about the economy of the “new reality”, we should definitely focus on addressing key issues in tourism.

SPIEF has always played an important role in the self-presentation of Russian regions, being a kind of “showcase” for the regions and their investment projects. I will be glad to represent the North Caucasus and Stavropol Territory at this event and hope to increase the interest of business, government and citizens in our region.

For our part, as a hospitable business, we will be glad to see the current participants and guests of SPIEF among our guests.



Choupette – российский бренд дизайнерской одежды для детей от 0 до 12 лет, который завоевал признание не только в России, но и за рубежом. Сегодня, несмотря на объективные сложности в экономике, сеть фирменных магазинов Choupette продолжает развиваться и делает это успешно. О том, что обеспечивает бренду развитие, как не только выстоять в сложные времена, но и вырасти во всех показателях, рассказала АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬКОВА, директор по развитию ТМ Choupette.

АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬКОВА: «СТАБИЛЬНОСТЬ – КАК СТРАТЕГИЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ»

– В 2022 году Choupette занял 1-е место в списке лучших франшиз России в категории «Детские товары» по версии *businessmen.ru*, нарастил выручку. И всё это на фоне антироссийских санкций. Какие шаги позволили добиться успеха?

– Конечно, 2022 год был сложным для всех. Но главным было пережить первый шок и не нести его дальше за собой в бизнес. Основными проблемами стали разрушение прежних логистических цепочек и платежи за рубеж, так как мы закупает сырьё в других странах. Кроме того, большой удар был нанесён по текстильной отрасли из-за землетрясения в Турции. Турция является поставщиком номер один по трикотажным и костюмным полотнам, а бедствие произошло в текстильном регионе, и, помимо большой человеческой трагедии, оказались разрушены многие фабрики. Как следствие, компании, которые работают с качественными текстильными материалами, столкнулись ещё и с недостатком сырья.

Choupette удалось справиться со всеми вызовами 2022 года, мы закрыли его с приростом выручки на 40%. И залогом этого успеха стало то, что, несмотря на общую турбулентность рынка, Choupette сохранил стабильность во всех процессах: в коммуникации с клиентами, с партнёрами, в логистических процессах, в закупках тканей и своевременном выходе коллекций. Это было непросто, но для fashion-индустрии временной фактор крайне важен, нам нужно было не подвести партнёров и выпустить коллекции в срок. Мы смогли быстро перестроить финансовый канал и логистические цепочки. И если у многих конкурентов весенние коллекции стали выходить только к началу лета, то мы выдавали их по плану к началу сезона. Для наших партнёров это стало мощным сигналом: на Choupette можно положиться, с нами можно чувствовать себя уверенно.

Так что в 2022 году мы только укрепили свой имидж стабильного партнёра как среди сетей, так и среди франчайзи, выпуская

в срок коллекции, отвечающие мировым трендам. Но, на мой взгляд, основные испытания предстоят в текущем году, когда все негативные последствия санкций бизнес ощутит уже в полной мере.

– А Choupette готов к этому?

– Уверена в этом. Мы прилагаем максимальное количество усилий, чтобы продолжать обоснованно находиться в сегменте «средний, средний плюс», в котором мы стратегически хотим оставаться, несмотря ни на какие перипетии рынка. Мы считаем это определённой миссией бренда – создавать красивую качественную одежду по последним мировым трендам и обеспечивать ею ту часть населения, которая к этому стремится. И бросать своих покупателей мы не собираемся. Choupette остаётся верен себе и своему позиционированию.

Во-вторых, стрессовые события, начиная ещё со времён пандемии, а затем в связи с геополитической ситуацией 2022 года, поменяли во многом поведение

потребителей. Произошло значительное перемещение потребителей в онлайн, но мы, напротив, в продвижении бренда усиливаем офлайн-составляющую. Почему? Потому что для сегмента «средний плюс», где находится Choupette, немногие онлайн-площадки могут предоставить достойный сервис, представление бренда – на большинстве маркетплейсов прослеживается тенденция к более дешёвой и быстрой продаже. Это не наш путь. Мы, я полагаю, имеем право позиционировать себя как трендсеттера в детской моде. Да, возможно, какое-то время нам будет тяжелее на рынке, чем тем компаниям, которые уходят в массмаркет, но я уверена, что за офлайном – будущее. Для детского сегмента очень важны эмоциональная составляющая, совместные покупки и выбор вещей с детьми. Сейчас мы работаем на будущее, усиливая офлайн-коммуникации.

И наконец, третий кит – наша франчайзинговая сеть. На данный момент она менее многочисленная, чем у ряда конкурентов, но сильная. Все предыдущие годы мы фокусировались на качестве этой сети, и сейчас эти усилия дают результат. Ведь что такое качественный партнёр – это партнёр, который понимает «ДНК» бренда, его внутренние и внешние отличительные параметры, определяющие уникальность, и который соблюдает стандарты. Любой франчайзер подтвердит, что этого сложно добиться. Мы потратили на это время и силы и к периоду, который оказался тяжёлым для рынка, подошли в оптимальной форме, с сильными партнёрами и магазинами. И в нынешней ситуации это отлично удерживает бренд от разбалансировки.

Эти инструменты и позволят добиться тех целей, которые мы себе ставим, а это дальнейшее развитие сети. Поработав все стандарты, отладив работу с франчайзи до мелочей, в этом году мы планируем сделать акцент на количественном показателе и открыть новые точки в тех городах и регионах, где ещё нет магазинов Choupette.



– Choupette всегда отличала мощная франчайзинговая программа, но сегодня многие держатели франшиз сетуют на то, что предприниматели стали более осторожными, они меньше склонны к инвестициям. Вы ощутили на себе эту тенденцию?

– Парадокс, но, несмотря на то, что сегодня на рынке действительно спад интереса к инвестированию, у Choupette ситуация противоположная: мы видим рост интереса к бренду. И этот интерес мы не подогревали намеренно, он возник естественным путём. Связано это с тем, что наша целевая аудитория – предприниматели – в нестабильной рыночной ситуации ищет, куда эффективно вложить средства, чтобы сохранить и приумножить их. Успешность бизнес-модели Choupette подтверждена опытом, отзывами и конкретными результатами, что вдохновляет предпринимателей, поэтому мы и наблюдаем всё больше заинтересованности во франшизе в Choupette. И мы этот интерес, безусловно, будем поддерживать, так как искренне уверены, что бренд Choupette – хорошая идея для инвестиций.

Для поддержания интереса мы сейчас запускаем на российском рынке IT-проект, который, к слову, опробовали уже за границей, – это автоворонка для лидогенерации, которая будет приносить нам квалифицированные лиды, т. е., проще говоря, качественные запросы на франшизу.

– Если говорить о том, как бренд выстраивает взаимоотношения с франчайзи, то претерпели ли они какие-либо изменения в связи с изменившимися экономическими условиями?

– Основа остаётся неизменной – всесторонняя поддержка партнёров. Безусловно, мы на постоянной основе проводим мониторинг собственных предложений и процессов, следим, чтобы они были актуальными, и при необходимости вносим коррективы. На мой взгляд, наша сильная сторона – отлично выстроенная обратная связь с партнёрами. Например, даже в таком привычном для всех fashion-брендов моменте, как предзаказ, мы применяем собственный подход: внимательно выслушиваем все комментарии, отзывы и предложения от партнёров, обрабатываем их предложения оперативно в течение предзаказной сессии и уже в середине сессии предлагаем им изменения, внесённые в матрицу. Таким образом, наши партнёры видят свою работу и свой вклад в такую важную часть, как создание матрицы, а в конечном итоге – в развитие бренда и в его экономический успех. Мы всегда прислушиваемся к мнению партнёров, так как именно они находятся на передовой, у них всегда самые свежие отзывы от покупателей.

Отлично работает наш «Университет Choupette», который, по сути, является многофункциональной платформой для

обучения, основная задача которой – облегчить предпринимателям процессы по открытию магазинов и развитию бренда. Сейчас одна из основных проблем, с которой сталкиваются предприниматели, – это работа с персоналом, особенно с линейным персоналом. Мы ввели на платформе несколько новых интерактивных курсов, которые позволяют обучать и адаптировать продавцов с наименьшим вовлечением наставников и управляющих. Это освобождает кадры и позволяет управляющим больше концентрироваться на других важных задачах.

Отдельно мы проводим курсы для владельцев бизнеса и управляющих разного уровня. В этом году запустили углублённую программу, по которой уже получаем очень хорошие отзывы. К слову, этот курс тоже нацелен на работу с персоналом. Мы сейчас целенаправленно делаем акцент на этом сегменте, чтобы помочь партнёрам решить все проблемы в этом важнейшем аспекте работы.



– Бренд вышел на международный рынок около четырёх лет назад, получил хороший коммерческий эффект от открытия магазинов за рубежом. Сегодня Choupette активно расширяет своё присутствие в восточных и азиатских странах. Какие особенности при выходе на международный уровень можно отметить?

– Сейчас при выходе на зарубежные рынки мы используем два основных формата. Мы работаем и готовы работать с сетями, а также предлагаем франшизу. Мы уже имеем позитивные кейсы работы нашей бизнес-модели на международном рынке. Но

зарубежный рынок нельзя рассматривать как единое целое, у каждой страны свои особенности. Например, в Индии предпочтительнее работать через франчайзи, в Дубае – одним из самых сложных рынков для выхода, так как он насыщен и там высокая конкуренция – лучше работает стратегия открытия собственных магазинов.

Если говорить о дальнем зарубежье, то сегодня у нас открыты магазины в Кувейте и Индии, а также монобрендовые корнеры в известной сети универмагов в ОАЭ. К слову, команда Choupette прошла отборочный этап международной акселерационной программы Московского экспортного центра по Ближнему Востоку. Из 300 заявок отобрано 15 компаний. Программа включает в себя непосредственное взаимодействие с зарубежными партнёрами из Саудовской Аравии и ОАЭ: каждую команду будут сопровождать несколько международных экспертов. Мы всегда пытаемся досконально понять тот рынок, на который выходим. Choupette не тот бренд, который «заскакивает» на новое

направление с большими инвестициями, а затем «заскакивает» обратно с большими потерями. По каждой стране, каждому рынку у нас есть чёткое понимание, каких целей мы хотим добиться.

– Какой стратегии Choupette намерен следовать в ближайшем будущем?

– Сегодня главное – это стабильность всех процессов. И это ощущение стабильности у бренда, у сотрудников компании, у наших партнёров и покупателей, их уверенность в тех ценностях, которые несёт бренд, сейчас и есть главная стратегия. И тогда у бренда есть будущее.



Choupette is a Russian brand of designer clothing for children from 0 to 12 years old, which has won recognition not only in Russia, but also abroad. Today, despite the objective difficulties in the economy, the chain of Choupette branded stores continues to develop and does it successfully. ANASTASIA VASILKOVA, Development Director of TM Choupette, talked to us about what ensures the brand's development, how not only to survive in difficult times, but also to grow in all indicators.

ANASTASIA VASILKOVA, "STABILITY AS A STRATEGY FOR SUCCESSFUL DEVELOPMENT"

– In 2022, Choupette took 1st place in the list of the best franchises in Russia in the "Children's goods" category according to businessmen.ru, and increased its revenue. And all this against a background of anti-Russian sanctions. What steps made it possible to achieve success?

– Of course, 2022 was a difficult year for everyone. But the main thing was to survive the first shock and not carry it further into the business. The main problems were the destruction of the former logistics chains and payments abroad, as we purchase raw materials in other countries. In addition, a big blow was inflicted on the textile industry due to the earthquake in Turkey. Turkey is the number one supplier of knitted and costume fabrics, and the disaster occurred in the textile region, and in addition to a great human tragedy, many factories were destroyed, as a result, companies that work with high-quality textile materials also faced a shortage of raw materials.

Choupette managed to cope with all the challenges of 2022, we closed it with an increase in revenue of 40%. And the key to this success was that despite the overall market turbulence Choupette has maintained stability in all processes: in communication with customers, partners, logistics processes, procurement of fabrics and the timely release of collections. It hasn't been easy, but for the fashion industry the time factor is extremely important, we had to not let our partners down and release the collections

on time. We were able to quickly rebuild the financial channel and logistics chain. And if many competitors started to release spring collections only by the beginning of summer, we were releasing them by the beginning of the season according to the plan. And this was a strong signal to our partners that you can rely on Choupette and feel confident with us.

So in 2022, we only strengthened our image as a stable partner both among chains and among franchisees, releasing collections that meet global trends on time. But in my opinion, the main tests are coming this year, when businesses will already feel all the negative consequences of sanctions in full.

– Is Choupette ready for this?

– I'm sure of it. We make every effort to continue to reasonably be in the medium, medium plus segment, in which we strategically want to remain, despite any market upheavals. We consider this a definite mission of the brand – to create beautiful high-quality clothes according to the latest global trends and provide it to that part of the population that aspires to this. And we are not going to abandon our customers. Choupette stays true to itself and its positioning.

Secondly, stressful events since the pandemic and then the geopolitical situation of 2022 have changed consumer behavior in many ways. There has been a significant shift of consumers to shop online, but we, on the contrary, are strengthening the offline component in our brand promotion.

Why? Because for the mid-plus segment, where Choupette is located, few online sites can provide a decent service, brand representation – most marketplaces tend to sell cheaper and faster. This is not our way. We, I believe, have the right to position ourselves as a trendsetter in children's fashion. Yes, perhaps for some time it will be harder for us in the market than for those companies that go into the mass market, but I am sure that offline is the future. For the children's segment, the emotional component, joint purchases and the choice of things with children are very important. And now we are working for the future, strengthening offline communications.

And, finally, the third pillar is our franchise network. At the moment, it is less numerous than a number of competitors, but strong. All previous years we focused on the quality of this network, and now these efforts are bearing fruit. After all, what is a quality partner – a partner who understands the DNA of the brand – its internal and external distinctive parameters that determine the uniqueness that complies with standards. Any franchisor will confirm that this is difficult to achieve. We spent time and effort on this, and we approached the period, which turned out to be difficult for the market, in optimal shape, with strong partners and stores. And in the current situation, this perfectly keeps the brand from unbalancing.

These tools will allow us to achieve the goals that we set ourselves, which is the further development of the network. Having worked up all the standards, having fine-tuned our

work with franchisees, this year we are going to focus on the quantitative index and open new outlets in the cities and regions where Choupette stores are not yet available.

– *Choupette has always had a strong franchise program, but today many franchise holders complain that entrepreneurs have become more cautious and less inclined to invest. Have you felt this trend for yourself?*

– It's a paradox, but even though there really is a decline in interest in investing in the market today, the situation at Choupette is the opposite – we are seeing an increase in interest in the brand. And this interest we have not deliberately stirred up, it arose naturally. This is due to the fact that our target audience is entrepreneurs, in an unstable market situation, looking for somewhere to effectively invest money in order to preserve and multiply it. The success of the Choupette business model is proven by experience, feedback and concrete results, which inspires entrepreneurs, which is why we are seeing more interest in the Choupette franchise. And we will certainly support this interest, as we sincerely believe that the Choupette brand is a good investment idea.

To maintain interest, we are now launching an IT project on the Russian market, which, by the way, has already been tested abroad – this is an auto funnel for lead generation, which will bring us qualified leads, i.e. simply speaking – quality franchise requests.

– *If we were to talk about how the brand builds relationships with franchisees, have they changed due to the changed economic conditions?*

– The basics remain the same – the comprehensive support of the partners. Of course, we constantly monitor our own offers and processes, making sure they are up-to-date and making adjustments if necessary. In my opinion, our strong point is excellent feedback from our partners. For example, even in such a common for all fashion-brands moment as pre-order, we use our own approach – we carefully listen to all comments, feedback and suggestions from our partners, and process their suggestions promptly during



the pre-order session, and in the middle of the session we offer them the changes made in the matrix. Thus, our partners see their work and their contribution to such an important part as creation of a matrix, and as a result – to the brand development and its economic success. We always listen to our partners, as they are the ones who are on the front line, they always have the latest feedback from customers.

Our Choupette University works perfectly, which is essentially a multifunctional learning platform, the main task of which is to facilitate the processes of opening stores and brand development for entrepreneurs. Now one of the main problems faced by entrepreneurs is working with staff, especially with line staff. We have introduced several new interactive courses to the platform that allow us to train and adapt sellers with the least involvement of mentors and managers. This frees up the staff and allows managers to concentrate more on other important tasks.

Separately, we conduct courses for business owners and managers of different levels. This year we launched an in-depth program for which we are already receiving very good reviews. By the way, this course is also aimed at working with staff. We are now purposefully focusing on this segment in order to help our partners solve all the problems in this most important aspect of work.

– *The brand entered the international market about 4 years ago, having received a good commercial effect from the opening of stores abroad. Today Choupette is actively expanding its presence in Eastern and Asian countries. What are the peculiarities of going international?*

– Now, when entering foreign markets, we use two main formats. We are working and ready to work with networks, and also offer a franchise. We already have positive cases of our business model working in the international market. But the foreign market cannot be considered as a whole, each country has its own characteristics. For example, in India it is preferable to work through franchisees, in Dubai – one of the most difficult markets to enter, as it is saturated and there is high competition – the strategy of opening your own stores works better.

If we are talking about the far abroad, then today we have stores in Kuwait and India, as well as mono-brand corners in a well-known department store chain in the UAE. By the way, the Choupette team has passed the qualifying stage of the international acceleration program of the Moscow Export Center for the Middle East; 15 companies were selected from 300 applications. The program includes direct interaction with foreign partners from Saudi Arabia and the UAE: each team will be accompanied by several international experts. We always try to thoroughly understand the market we enter. Choupette is not the kind of brand that “pops in” on a new direction with a big investment and then “pops back out” with a big loss. For each country, for every market, we have a clear understanding of what we want to achieve.

– *What strategy does Choupette intend to follow in the near future?*

– Today the main thing is the stability of all processes. And this feeling of stability in the brand, the company's employees, our partners and customers, their confidence in the values that the brand carries, is now the main strategy. And then the brand has a future.



МЗПМ: БИЗНЕС НА ПОДЪЁМЕ

Многопрофильный завод подъёмных механизмов (МЗПМ) – инновационное производство полного цикла, которое работает в подмосковном городе Ногинске с 2017 года. Основная сфера деятельности завода – проектирование, изготовление, доставка, установка, ремонт, сервисное обслуживание всех видов подъёмных механизмов для людей, имеющих ограниченные возможности, а также для других работ, где необходимы подъёмные устройства. Это высокотехнологичное предприятие является значимым не только для Московской области, но и для всей России, поскольку вносит значительный вклад в достижение целей программы «Доступная среда». О том, как предприятие развивается сегодня, рассказывает генеральный директор МЗПМ Андрей Ермишин.

ДОСТУПНАЯ СРЕДА

Сегодня ни один объект строительства не будет введен в эксплуатацию без обеспечения доступной среды. В 2017 году вышло Постановление Правительства РФ № 743, а немного раньше – программа «Обеспечение доступной среды». Оборудование входных групп подъемными механизмами стало обязательным. И именно в 2017 году начал работу Многопрофильный завод подъемных механизмов. С самого момента своего основания мы ведём деятельность как предприятие полного цикла, постепенно наращивая и производственные мощности. Сейчас завод «МЗПМ» – это современное, высокотехнологичное предприятие, где трудится около 100 человек, с собственным конструкторским бюро и широкой линейкой продукции.

Сегодня мы производим и обслуживаем десятки разновидностей подъемного оборудования: это подъемники – и наклонные, и вертикальные, и шахтные.

Например, платформы наклонного типа. Такие платформы устанавливают у входа в подъезды жилых домов и общественных зданий. Конструкция относится к стационарным подъемникам. Включают в себя следующие элементы:

- приводная колонна;
- посадочная платформа;
- посты управления;
- калитка для верхней посадочной площадки;
- диспетчеризация.

Работа всей конструкции полностью автоматизирована. Траектория движения при необходимости может быть перенастроена. У нас представлены варианты, которые устанавливают как на улице для преодоления лестницы, так и в зданиях.

Другой тип – вертикальные платформы. В многоквартирных домах обязательно наличие платформ для маломобильной группы населения. Особенно это касается зданий, в которых отсутствует лифт. Наиболее часто используются платформы вертикального типа. Одной из основных особенностей вертикальных подъемников является их устройство. В частности, их монтируют в подготовленную шахту. Это делает их похожими на лифты. Конструкции устанавливают как снаружи, так и внутри здания.

Производство подъемников для маломобильных групп населения происходит на современном оборудовании с использованием надежных материалов, отвечающих нормам безопасности.

Наши основные заказчики – это крупные строительные компании. Кроме того, мы монтируем механизмы в организациях бюджетной сферы: в медицинских клиниках, школах, детских садах и др. Наша компания произвела и выполнила подъемный механизм в аэропорту Краснодара, Чебоксар. Наше оборудование установлено,



например, в расположенной на территории ВДНХ Кремлёвской школе верховой езды (КШВЕ). Несколько единиц оборудования смонтировано на строящихся трассах федерального значения. География поставок: от Калининграда до Владивостока.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОДЪЁМ

Как инновационная компания, мы уже вышли за пределы производства только подъемных механизмов. Завод создаёт и внедряет в производство инновационные разработки в сфере пирометрии и спектрометрии при поддержке Фонда содействия инновациям. В период с декабря 2019 г. по январь 2021 г. специалисты завода трудились над научно-исследовательским проектом ГАМП, в результате которого был создан уникальный газоанализатор на мобильной платформе, получили несколько патентов на полезную модель. Инновационный прибор ГАМП-1 – это дистанционный (бесконтактный) газоанализатор, спектро радиометр для определения вредных веществ в атмосфере с визуализацией информации об их составе и концентрации на цифровых устройствах (ПК), размещённый на платформе-подъемнике с поворотным механизмом. Прибор уникален и по ряду характеристик не имеет аналогов ни в России, ни за рубежом. Его можно использовать на полигонах, на различных производствах и на других сложных объектах. МЗПМ получил патенты на эту уникальную модель.

ВВЕРХ НА ЛИФТЕ

По данным Ассоциации «Российское лифтовое объединение», в России более 90 тыс. лифтов должно быть заменено до

февраля 2025 года. После ухода с российского рынка западных производителей лифтового оборудования очевидно, что только силами отечественных заводов сделать это будет сложно.

Совместно с Турцией МЗПМ создал предприятие (SPV) для реализации проекта по поставке в Россию лифтов и лифтового оборудования, а параллельно – по экспорту в эту страну нашего оборудования, практически всего ассортимента МЗПМ. Между Многопрофильным заводом подъемных механизмов и компанией TOWER ELEVATOR & MEKISAN ASANSÖR было подписано соглашение о сотрудничестве, согласно которому МЗПМ является официальным представителем в России турецкого производителя лифтов и лифтового оборудования.

Мы очень тщательно подходили к выбору партнёра для реализации этого проекта. TOWER ELEVATOR – это ведущий производитель лифтовой промышленности в Турции. Компания ведёт свою деятельность уже более 40 лет и лидирует в этой сфере благодаря качеству своей продукции, гибким решениям и огромному опыту, а в 2022 году завод расширил своё присутствие и на Россию.

Для нас было важно, что все технические характеристики и дизайнерские особенности таких лифтов находятся на самом высоком уровне. Например, здесь используются элементы из нержавеющей стали, специальное ламинированное покрытие для стенок, панорамные стёкла для обзора из кабины, продуманная система внутреннего точечного освещения. Мы, со своей стороны, имеем большой опыт, квалифицированных специалистов, которые способны обеспечить длительную эксплуатацию поставляемого оборудования. Мы надеемся, что это будет взаимовыгодное партнёрство на долгие годы.



Multipurpose Plant of Lifting Mechanisms (MZPM) is an innovative full-cycle production facility that has been operating in Noginsk, Moscow Region, since 2017. The main activities of the plant are design, manufacturing, delivery, installation, repair, service maintenance of all kinds of lifting devices for people with disabilities, as well as for other works, where lifting devices are needed. This high-tech enterprise is significant not only for the Moscow region, but also for the whole of Russia, as it makes a significant contribution to achieving the goals of the "Accessible Environment" program. Andrey Ermishin, the general director of MZPM, talks about how the enterprise is developing today.

MZPM: BUSINESS ON THE RISE

ACCESSIBLE ENVIRONMENT

Today, no construction facility will be put into operation without providing an accessible environment. In 2017, # 743 Resolution was issued by the Government of the Russian Federation, and a little earlier – the program “Providing an accessible environment”. The equipment of the entrance groups with lifting mechanisms has become mandatory. And it was in 2017 that the Multidisciplinary Lifting Machinery Plant began operation. From the very moment of our foundation, we have been operating as a full-cycle enterprise, gradually increasing our production capacities. Today, the MZPM plant is a modern, high-tech enterprise, employing about 100 people, with its own design bureau and a wide range of products...

Today we manufacture and service dozens of types of lifting equipment: these are elevators – both inclined, and vertical, and mine.

For example, inclined platforms. Such platforms are installed at the entrance to the entrances of residential buildings and public buildings. The design refers to stationary lifts. Includes the following items:

- drive column;
- landing platform;
- control posts;
- gate for the upper landing area;
- dispatching.

The entire structure is fully automated. The trajectory of the movement can be reconfigured if necessary. We have presented options that are installed both on the street to overcome the stairs, and in buildings.

Another type is vertical platforms. In apartment buildings, it is mandatory to have platforms for people with limited mobility. This is especially true for buildings that do not have an elevator. The most commonly used vertical platforms. One of the main features of vertical lifts is their device. In particular, they are mounted in a prepared shaft. This makes them look like elevators. Structures are installed both outside and inside the building.

The production of lifts for low-mobility groups of the population takes place on modern equipment using reliable materials that meet safety standards.

Our main customers are large construction companies. In addition, we install mechanisms in public sector organizations: medical clinics, schools, kindergartens, etc. Our company produced and executed a lifting mechanism at the airport of Krasnodar, Cheboksary. Our equipment is installed, for example, in the Kremlin Riding School (KSHVE) located on the territory of VDNH. Several pieces of equipment have been installed on federal highways under construction. The geography of deliveries is from Kaliningrad to Vladivostok.



MORE THAN LIFTING

As an innovative company, we have already gone beyond the production of only lifting mechanisms. The plant creates and introduces into production innovative developments in the field of pyrometry and spectrometry with the support of the Innovation Promotion Fund. In the period from December 2019 to January 2021, the plant's specialists worked on the GAMP research project, which resulted in the creation of a unique gas analyzer on a mobile platform received several utility model patents. The innovative device GAMP-1 is a remote (non-contact) gas analyzer, a spectroradiometer for determining harmful substances in the atmosphere with visualization of information about their composition and concentration on digital devices (PC), placed on a lifting platform with a rotary mechanism. The device is unique and in terms of a number of characteristics it has no analogues either in Russia or abroad. It can be used (at landfills, at various industries and at other complex facilities).

MZPM received patents for this unique model.

UP ON THE ELEVATOR

According to the Association “Russian Elevator Association” in Russia more than 90 thousand elevators should be replaced by February 2025. After the departure of Western

manufacturers of elevator equipment from the Russian market, it is obvious that it will be difficult to do it by domestic factories alone.

Jointly with Turkey MZPM established an enterprise (SPV) to implement the project to supply elevators and elevator equipment to Russia and at the same time to export to this country our equipment, almost the entire range of MZPM. Multidisciplinary Plant of Lifting Mechanisms and the company “TOWER ELEVATOR & MEKISAN ASANSÖR” signed a cooperation agreement, according to which MZPM is the official representative in Russia of the Turkish manufacturer of elevators and elevator equipment.

We were very careful in choosing a partner for this project. TOWER ELEVATOR is a leading manufacturer of elevators in Turkey. The company has been in business for over 40 years and is a leader in this area due to the quality of its products, flexible solutions and vast experience, and in 2022, factory expanded its presence in Russia.

It was important for us that all the technical characteristics and design features of these elevators are at the highest level. For example, there are stainless steel elements, special laminated coating for walls, panoramic glasses for view from the cabin, a well thought-out system of internal spot lighting. For our part, we have extensive experience, skilled professionals who are able to provide long-term operation of the supplied equipment. We hope that it will be a mutually beneficial partnership for many years.

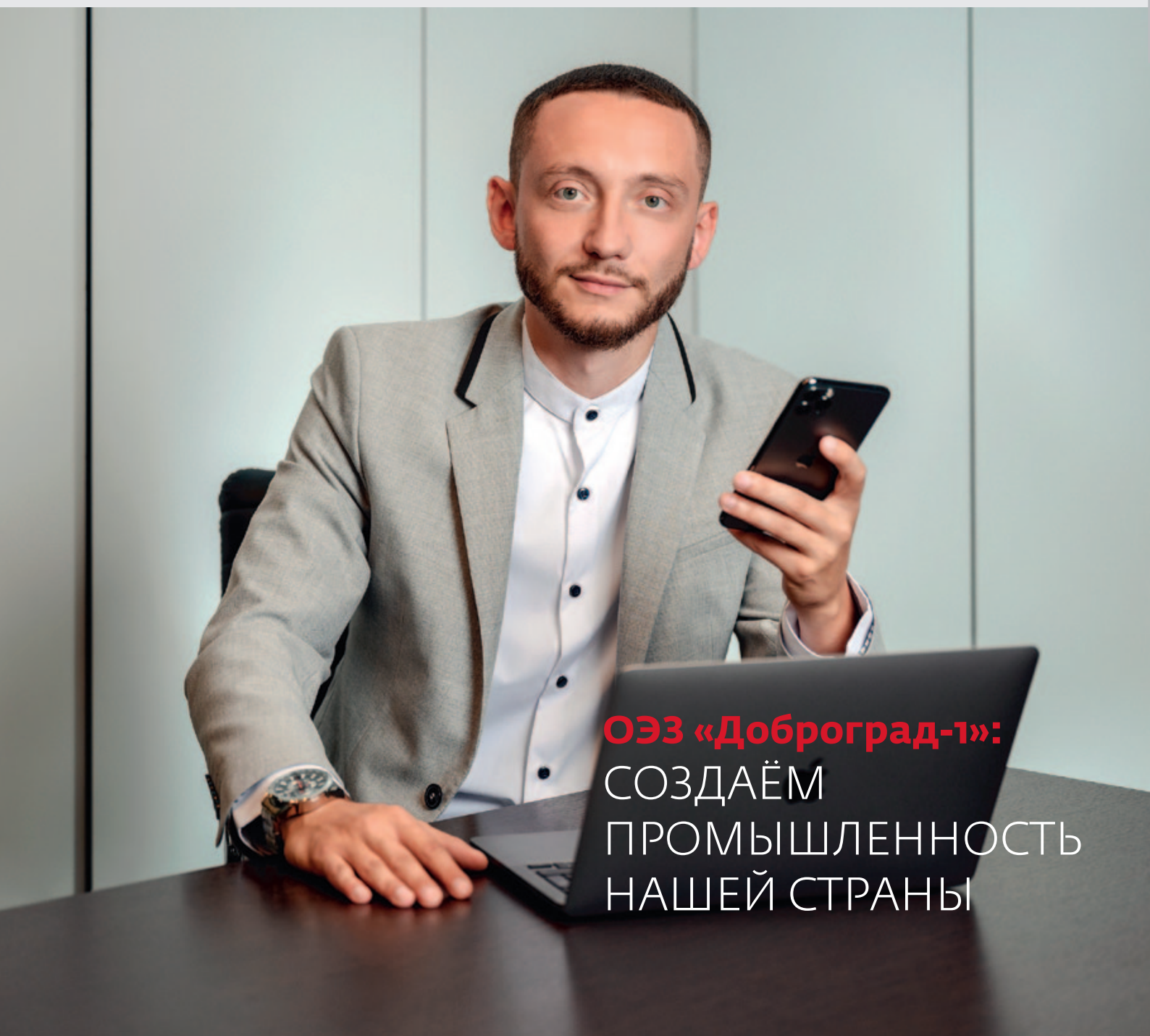
Особая экономическая зона «Доброград-1» во Владимирской области – одна из самых «молодых» частных ОЭЗ в России. ОЭЗ является крупнейшей инвестиционной площадкой региона, развитие которой идёт быстрыми темпами. Бренд «Доброград» уже известен далеко за пределами области. О том, как сегодня развивается ОЭЗ, какие преимущества получают её резиденты и что привлекает инвесторов, нашему изданию рассказал ДЕНИС АНТИПОВ, генеральный директор управляющей компании ОЭЗ «Доброград-1».

БЫТЬ РЕЗИДЕНТОМ

Мы получили статус особой экономической зоны два года назад, и это одна из немногих частных ОЭЗ у нас в стране. Формат частной ОЭЗ даёт нам свои преимущества. ОЭЗ «Доброград-1» не зависит от федерального финансирования, мы можем быть более гибкими и оперативными в решении любых вопросов, предлагать резидентам лучшие технологии и материалы, а главное – уникальную возможность создавать индивидуальные и максимально выгодные условия реализации конкретного проекта каждого инвестора.

За два года мы выстроили всю необходимую инженерную инфраструктуру, а также сформировали профессиональную управляющую компанию, которая занимается комплексной поддержкой резидентов.

Предприниматель-резидент ОЭЗ «Доброград-1» может рассчитывать на полный (в некоторых случаях уникальный) перечень льгот и преференций. В комплексе это позволяет бизнесменам сэконо-



ОЭЗ «Доброград-1»:
СОЗДАЁМ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
НАШЕЙ СТРАНЫ



мить до 35% затрат, а также существенно сократить сроки запуска проекта. Отмечу, что инвестиционный цикл компании – от получения статуса резидента до открытия нового предприятия – составит всего 8-10 месяцев. Случай уникальный в практике российских индустриальных площадок.

Ещё одним неоспоримым преимуществом для резидентов является наличие большого выбора среди строительных компаний, имеющих богатый практический опыт в реализации различных проектов, включая строительство самого города Доброграда и промышленных объектов на территории ОЭЗ.

Благодаря этому мы помогаем инвесторам значительно сэкономить на затратах на строительство и можем решить любые, самые сложные задачи для инвесторов любого уровня.

Сегодня на территории ОЭЗ строятся три предприятия, а резидентами стали уже восемь компаний из различных отраслей экономики. Это отличный результат, которого удалось достичь благодаря созданию комфортных условий для развития бизнеса, а также максимально возможной вовлечённости управляющей компании в проект каждого инвестора.

Первые три предприятия-резидента начнут работу в 2023 году, объём заявленных инвестиций всех резидентов превышает 5 млрд рублей, из которых освоено более 500 млн рублей. Уже в ближайшее время на территории ОЭЗ «Доброград-1» заработают производства медицинской продукции, геотермальных (тепловых) насосов, машиностроения, агрокомплекс и др.

ТАМОЖНЯ ДАЁТ ДОБРО

В сентябре 2022 года управляющая компания ОЭЗ «Доброград-1» получила офици-

альное разрешение на проектирование зоны таможенного контроля, потенциал применения которой огромен. Это позволит резидентам завозить оборудование, сырьё, материалы, комплектующие и вывозить товары за рубеж без уплаты таможенных пошлин, специальных сборов и НДС. Но особо важно, что до момента реализации проекта получено согласие федеральных служб на создание временной автономной зоны таможенного контроля непосредственно на земельном участке резидента, производство которого запускается в этом году.

Принимая решение о создании зоны таможенного контроля, мы исходили из стремления предоставить нашим инвесторам максимальное число преференций, несмотря на внушительные финансовые и временные затраты для управляющей компании. По предварительным расчётам, собственная зона таможенного контроля позволит компаниям-резидентам сэкономить до 20-30% бюджета на приобретении импортного оборудования. Если продукция произведена с использованием импортных комплектующих и экспортирована, её стоимость будет на 15-20% ниже, чем у зарубежных аналогов. Сейчас это наиболее актуально при сотрудничестве с Китаем, Индией, Турцией и другими странами, не входящими в Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Весной этого года была оформлена первая декларация, выпущенная на оборудовании резидента ОЭЗ «Доброград-1»: компания «Хоум Электро Системс» успешно завершила ввоз импортного оборудования в рамках процедуры свободной таможенной зоны. Сегодня выпуск таких деклараций нарастает, позволяя резидентам ОЭЗ ввозить в льготном режиме как оборудование, так и комплектующие.

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ

Уникальность площадки «Доброград-1» обусловлена партнёрской агломерацией с одноимённым городом, ещё одним, концепция развития которого ясна из названия. Город был основан в 2014 году Владимиром Седовым, бизнесменом и меценатом, основателем группы компаний «Аскона» – крупнейшего производителя товаров для сна в Восточной Европе. Это первый в России город, который строится на частные инвестиции при активной поддержке государства.

Большинство действующих ОЭЗ нацелено на акселерацию производства и создание новых технологий, поэтому далеко не везде есть жильё, школы, развлекательные центры. Отсутствие социальной инфраструктуры может стать препятствием при найме сотрудников. ОЭЗ «Доброград-1» – исключение из правил. Здесь создано всё для комфортной жизни. В городе есть отель, спа-комплекс, детские клубы, рестораны, медицинский и образовательный центры, аэропорт малой авиации. Здесь же создана оптимальная бизнес-инфраструктура: переговорные, офисы, площадки для выставок и конференций.

Помимо уже работающих школы «Мир» и детского сада, при поддержке государства в Доброграде строят ещё одну школу на 825 мест, два детских сада, спортивный центр, дороги, коммунальные сети. К 2030 году в поселении будет создано 188 тыс. квадратных метров жилья: индивидуальных и многоквартирных домов, таунхаусов. Уже сегодня он задаёт новые стандарты качества жизни. Благодаря системному комплексному подходу, наличию развитой инфраструктуры, профессиональной управляющей команде наши инвесторы концентрируются только на собственном производстве и продажах. Остальное мы берём на себя.

The Special Economic Zone “Dobrograd-1” in the Vladimir region is one of the “youngest” private SEZ in Russia. SEZ is the largest investment site of the region, which is developing at a rapid pace. The Dobrograd brand is already known far beyond the region. DENIS ANTIPOV, General Director of the Management Company of the SEZ “Dobrograd-1”, told our publication about how the SEZ is developing today, what benefits its residents receive, and what attracts investors.

BE A RESIDENT

We obtained the status of a special economic zone two years ago, and it is one of the few private SEZs in our country. The format of a private SEZ gives us its advantages. SEZ “Dobrograd-1” does not depend on the federal funding, we can be more flexible and responsive in resolving any issues, offer residents the best technologies and materials, and most importantly – a unique opportunity to create an individual and the most favorable conditions for the specific project of each investor.

In two years we have built all the necessary engineering infrastructure, as well as formed

a professional management company, which is engaged in comprehensive support of the residents.

An entrepreneur-resident of the SEZ “Dobrograd-1” can count on a complete (in some cases unique) list of benefits and preferences. Together, this allows businessmen to save up to 35% of costs, as well as significantly reduce project launch time. I would like to note that the investment cycle of the company – from obtaining the status of a resident to opening a new enterprise – will be only 8-10 months. The case is unique in the practice of Russian industrial sites.

Another indisputable advantage for residents is the availability of a large choice among construction companies with rich practical experience in the implementation of various projects, including the construction of the city of Dobrograd itself, and industrial facilities in the SEZ.

Thanks to this, we help investors to significantly save on construction costs, and we can solve any of the most complex problems for investors of any level.

Today three enterprises are being built on the territory of the SEZ, and eight companies from various sectors of the economy have





already become residents. This is an excellent result, which has been achieved thanks to the creation of comfortable conditions for business development, as well as the maximum possible involvement of the management company in the project of each investor.

The first three resident enterprises will start operating as early as 2023, the volume of declared investments of all residents exceeds 5 billion rubles, of which more than 500 million rubles have been disbursed. In the near future, production of medical products, geothermal (thermal) pumps, mechanical engineering, agro-complex, etc.



CUSTOMS GIVES THE GO-AHEAD

In September 2022 the Managing Company of the SEZ “Dobrograd-1” received official permission to design a customs control zone, the application potential of which is huge. This will allow residents to import equipment, raw materials, components and export goods abroad without paying customs duties, special fees and VAT. But it is especially important that before the implementation of the project, the consent of the federal services was obtained to create a temporary autonomous zone of customs control directly on the resident's land plot, the production of which will be launched this year.

In making the decision to create a customs control zone, we proceeded from the desire to provide our investors with the maximum number of preferences, despite the impressive financial and time costs for the Management Company. According to preliminary calculations, the own customs control zone will allow resident companies to save up to 20-30% of the budget on the purchase of imported equipment. If the products are manufactured using imported components and exported, their cost will be 15-20% lower than that of foreign analogues. Now this is most relevant in cooperation with China, India, Turkey and other countries outside the Eurasian Economic Union (EAEU).

This spring, the first declaration was issued for the equipment of a resident of the SEZ “Dobrograd-1”: Home Electro Systems successfully completed the importation of equipment under the free customs zone procedure. Today the issuance of such declarations is increasing, allowing the SEZ residents to import both equipment and components on preferential terms.

COMPLEX DEVELOPMENT

The uniqueness of the site “Dobrograd-1” is due to the partner agglomeration with the city of the same name, another one whose development concept is clear from the name. The city was founded in 2014 by Vladimir Sedov, a businessman and philanthropist, the founder of Ascona Group which is the largest manufacturer of sleepwear in Eastern Europe. It is the first city in Russia to be built with private investment and active government support.

Most of the existing SEZs are aimed at accelerating production and creating new technologies, so not everywhere has housing, schools, entertainment centers. The lack of social infrastructure may become an obstacle to hiring employees. The SEZ “Dobrograd-1” is an exception to the rule. Everything has been created here for a comfortable life. There is a hotel, a spa complex, children's clubs, restaurants, medical and educational centers, a small aviation airport. An optimal business infrastructure has also been created here – meeting rooms, offices, venues for exhibitions and conferences.

In addition to the already operating Mir school and kindergarten, with the support of the state, another school for 825 places, two kindergartens, a sports center, roads, utility networks are being built in Dobrograd. By 2030, 188 thousand square meters of housing will be created in the settlement – individual and apartment buildings, townhouses. Already today it sets new standards for the quality of life. Thanks to the systematic comprehensive approach, the availability of developed infrastructure, professional management team, our investors are focused only on their own production and sales. We take care of the rest.



«Централизованная стерилизация медицинских инструментов для ЛПУ как услуга на аутсорсинге – логичный шаг к повышению качества услуг и снижению расходов», – считает Андрей Петропавловский, генеральный директор компании «СтериПак Сервис».



Лечебные учреждения, как государственные, так и частные, от косметологического кабинета до многопрофильного стационара, ежедневно используют стерильный медицинский инструментарий. Каждому пациенту, получающему медицинскую услугу, вне зависимости от профиля оказания медицинской помощи, по экспертным оценкам, требуется 9 ± 2 стерильных изделий в сутки. Без стерильных инструментов не могут работать современный хирургический стационар, процедурные, перевязочные кабинеты. Использование одноразового медицинского инструмента дорого, ведь чем он качественнее, тем выше его стоимость, и гораздо выгоднее использовать многоразовый медицинский инструмент, соблюдая процедуру его обработки.

Исходя из положений международных нормативных документов по стерилизации, становится очевидным тренд на приближение стандартов, принятых в больницы стерилизации, к нормам стерильного производства.

Мы привыкли к тому, что в медучреждениях есть собственные отделения стерилизации, централизованные (ЦСО) или рассредоточенные в оперблоках и кабинетах. Но реалии системы закупок, а также приоритетов при оказании платных услуг приводят к финансированию ЦСО по остаточному принципу, и нередко использу-

Чистый инструмент. СТЕРИЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ. Каждый день вовремя или даже заранее

ются устаревшее оборудование или ручные процедуры, не позволяющие обеспечивать стабильно высокое качество стерилизации при производстве стерильной продукции. Термин «производство» здесь неслучаен, потому что на входе мы получаем сырьё (загрязнённый инструмент), а на выходе – продукт (упакованный и маркированный стерильный инструмент).

Современное отделение стерилизации должно оказывать весь комплекс услуг по обработке медицинских инструментов и на протяжении всего срока их службы собирать информацию о процессах обработки. Медицинские организации должны быть обеспечены достаточным количеством стерильных медицинских инструментов с учётом затрат времени, требующегося для их обработки между применениями.

При оценке инвестиций в создание/реконструкцию отделения стерилизации следует тщательно рассчитать необходимую площадь для беспрепятственной обработки медицинских изделий. Желательно предусмотреть резервирование оборудования на случай поломки, иметь запасное оборудование, прописанные процедуры на случай поломки и использования ручной обработки, а также заключить договоры на оказание услуг стерилизации с альтернативными поставщиками услуг, близлежащими ЛПУ, располагающими хорошими ЦСО.

Ввиду высокой стоимости проекта создания технологичных стерилизационных отделений целесообразно просчитать возможность организации работы этого подразделения для нескольких медицинских организаций.

Межбольничные отделения стерилизации должны обеспечивать полный цикл обработки медицинских инструментов. И именно оценка стоимости стерилизации каждого инструмента, наравне с оценкой качества

услуги, приводит многих руководителей ЛПУ к мысли: оправданы ли инвестиции в собственное стерилизационное отделение? Подчеркну, речь идёт не только о директорах частных медицинских центров, но и о главврачах государственных ЛПУ.

Конкретный пример: в Москве многие стационары располагают прекрасно оснащёнными ЦСО, и некоторые из них успешно оказывают платные услуги по стерилизации. Среди наиболее известных – Федеральный центр нейрохирургии им. Н. Н. Бурденко, Первый МГМУ им. М. М. Сеченова, Объединённая больница с поликлиникой Управделами президента. В других российских городах небольшие ЛПУ также обращаются к более крупным и оснащённым и рассматривают возможность перевода стерилизации на модель аутсорсинга.

Для некоторых ЛПУ препятствием становится транспортировка инструментария на стерилизацию и обратно. Центры стерилизации на базе государственных ЛПУ не готовы предложить услуги логистики, не готовы брать на себя ответственность за доставку инструментария вовремя и подвергаться штрафным санкциям за нарушение сроков.

Решение проблемы – создание коммерческих центров стерилизации, которые внедряют в работу конвейерное производство, автоматизацию процедур, роботизированную сортировку и упаковку, закупают современное стерилизационное оборудование и поддерживают работоспособность. Высокие стандарты обучения собственных сотрудников позволяют таким центрам организовывать обучающие программы по стерилизации.

Анализ докладов участников международной федерации по стерилизации WFHSS, а также список ведущих членов региональных и национальных ассоциаций по стерилизации позволяют сделать вывод о том, что

коммерческие стерилизационные центры значительно повышают качество стерилизации, при этом обеспечивая снижение расходов системы здравоохранения.

В России уже как минимум в пяти регионах (Санкт-Петербург, Москва, Самара, Уфа, Нижнекамск) созданы коммерческие центры обработки и стерилизации медицинского инструментария. Спрос на их услуги со стороны ЛПУ высок. Ведь, по оценкам компаний, поставляющих стерилизационное оборудование, моральное устаревание и износ оборудования для стерилизации составляют более 70%.



Компания «СтериПак Сервис» традиционно ассоциировалась с услугами стерилизации для производителей медицинских изделий. В 2015 году, когда наш стерилизационный центр открылся на базе НИИ медицинских полимеров, мы начали предоставлять услуги газовой стерилизации оксидом этилена, но наши заказчики с течением времени расширили спектр технологических операций, которые передают нам, их сложность возрастает, увеличивается глубина переработки. Сегодня большую часть нашего бизнеса составляет уже контрактное производство, то есть у нас нет продукции под собственным брендом, но для более 50 заказчиков в России «СтериПак Сервис» – это производственная площадка, обеспечивающая контрактное производство медицинских изделий по договору переработки давальческого сырья. Мы получаем компоненты, собираем их в чистых помещениях 7-го класса ИСО, упаковываем, стерилизуем, этикетуем, проводим лабораторные испытания и передаём клиентам готовые к реализации изделия.

Эти направления сейчас активно развиваются в России. Произошло изменение парадигмы производства медизделий: от консолидации процесса под одной крышей, огромных неповоротливых предприятий – в сторону кооперации и выведения части услуг на аутсорсинг. Таким образом, эффективность производства повышается, производственный цикл продукции значительно ускорился.

В 2020 году, во время пандемии, в клиниках повысилась осознанность при стерилизации медицинского инструментария. Но инвестиции в оборудование стерилизационных отделений в ЛПУ по-прежнему осуществлялись по остаточному принципу. И мы приняли решение попробовать себя в новом направлении и, построив отдельный ультрасовременный участок для стерилизации медицинского инструментария, в конце 2021 года начали предоставлять услуги для нескольких тестовых клиентов.

При планировании стерилизационного центра нам помог Станислав Савенко, один из ведущих специалистов по больничной стерилизации в России. Для нас было очень важно построить не просто участок с набором оборудования, а комплекс помещений, неотрывно связанный с технологической цепочкой обработки инструмента, чтобы работа была удобной и комфортной для сотрудников.

Многие эксперты нам говорили о том, что современное отделение стерилизации должно соответствовать всем принципам стерильного производства. Нужна обязательная валидация технологического оборудования. Необходима обязательная сертификация по ИСО 9001 и ГОСТ Р ИСО 13485. В этом отношении нам было немного проще, чем центрам стерилизации, организованному на базе лечебных учреждений, потому что наша компания уже освоила стерильное производство, мы



уже проделали большую работу по внедрению системы менеджмента качества и сертификации, когда начинали работать с производителями медицинских изделий.

У нас был опыт работы с низкотемпературными газовыми стерилизаторами компании ЗМ, одного из ведущих мировых производителей, поэтому мы приняли решение при закупке паровых стерилизаторов, моечных машин и плазменных стерилизаторов ориентироваться на лидеров рынка. В итоге были установлены моечные машины Belimed с системой автоматизации рабочего потока (модули загрузки/разгрузки), паровые стерилизаторы Belimed с функцией сетевой интеграции для контроля процесса и плазменные стерилизаторы ASP Sterrad 100NX. Кроме того, мы автоматизировали процедуру УЗ-мойки, для чего был смонтирован двухмодульный аппарат Steris CaviWave Pro с автоматическим ополаскиванием и сушкой.

Для нас важно помогать нашим клиентам и поддерживать инструментарий в рабочем состоянии как можно дольше, поэтому процедура очистки занимает такое важное место в рабочем процессе. Кроме этого, мы планируем внедрить смазку инструментов, а на следующем этапе – организовать участок заточки и маркировки инструментария.

Частным медицинским центрам мы предлагаем аренду готовых стерильных наборов инструментов для процедур: инструменты принадлежат отделению стерилизации, а ЛПУ их арендует, что снижает капиталовложения в основные средства и позволяет чётко тарифицировать услугу для пациента, включая стерилизацию в расходную часть.

Формирование обменного фонда хирургических и прочих инструментов для комфортной работы предполагает использование тройного объёма инструментов: одним работает медицинский работник, второй – в запасе на экстренный случай. На сегодняшний день российская система здравоохранения пока не всегда может обеспечить такую модель, поэтому мы стараемся идти навстречу

нашим заказчикам, снижая время оборота инструментов. Для стандартных инструментов сейчас мы можем предложить оборот 24 часа, для низкотемпературной плазменной стерилизации – четыре часа.

Наши клиенты – поликлиники, частные медицинские центры и больницы, где ЦСО закрываются на период ремонта. В связи с активной политикой по реконструкции ЛПУ и реструктуризацией больниц для повышения эффективности в системе Департамента здравоохранения г. Москвы это направление оказалось особенно востребованным. «СтериПак Сервис» обеспечивает потребности в стерилизации крупных стационаров, и даже жёсткие контракты со штрафными санкциями при нарушении сроков оказания услуг нам только помогают улучшить качество работ, оптимизировать процессы обработки и доставки.

Больницы по достоинству оценили преимущества сотрудничества с нашей компанией по сравнению с использованием собственных отделений стерилизации. Мы обеспечиваем гарантированное качество работ и воспроизводимость процессов благодаря стандартизации процедур обработки, по всем процессам ведётся исчерпывающая прозрачная документация.

Все партии обработанных изделий сопровождаются контрольным листом операций, протоколами обработки и учёта и контроля качества стерилизации. Клиенты всегда получают распечатки чеков оборудования (физический контроль), индикаторы качества стерилизации (химический контроль) и биологические индикаторы (биологический контроль).

Процесс стерилизации инструментов на автоматическом оборудовании непросто описать словами – лучше увидеть. «СтериПак Сервис» организует экскурсии на участок стерилизации медицинских инструментов для всех заинтересованных в сотрудничестве. Договориться о встрече можно по телефону или направив обращение на сайте через форму обратной связи. Мы проведём пробную обработку инструментов, по желанию и в присутствии заказчика.



Sterilization Outsourcing



“Centralized sterilization of medical instruments for healthcare facilities as an outsourced service is a logical step towards improving the quality of services and reducing costs,” believes Andrey Petropavlovskiy, CEO of SteriPack Service.

Medical institutions, both public and private, from the cosmetology office to the multidisciplinary hospital daily use sterile medical instruments. Each patient receiving a medical service, regardless of the profile of medical care, according to expert estimates, requires 9 ± 2 sterile items per day. Without sterile instruments a modern surgical hospital, procedure rooms, dressing rooms cannot operate. The use of disposable medical instruments is expensive, because the higher the quality, the higher its cost, and it is much more profitable to use reusable medical instruments, observing the procedure of their processing.

We are used to healthcare facilities having their own sterilization departments, centralized (CSO) or dispersed in operating theatres and rooms. But the realities of the procurement system, as well as the priorities in the provision of paid services, lead to residual financing of CSOs, and often outdated equipment is used, or manual procedures are not able to ensure consistently high quality sterilization in the production of sterile products.

A modern sterilization department must provide a full range of services for the treatment of medical instruments and collect information about the treatment processes throughout their life cycle.

And it is the assessment of the cost of sterilization of each instrument, along with the assessment of the quality of the service, that leads many heads of medical institutions to think – are investments in their own sterilization department justified?

The solution to the problem is the creation of commercial sterilization centers, which implement conveyerized production, automation of procedures, robotic sorting and packaging, purchase modern sterilization equipment, and maintain their performance.

In Russia, at least five regions (St. Petersburg, Moscow, Samara, Ufa, Nizhnekamsk) have already established commercial centers for the processing and sterilization of medical instruments. Demand for their services from health care facilities is high. Indeed, according to the estimates of companies supplying sterilization equipment, obsolescence and wear and tear of equipment for sterilization is more than 70%.

SteriPack Service has traditionally been associated with sterilization services for medical device manufacturers. In 2015, when our sterilization center opened at the Research Institute of Medical Polymers, we started providing gas sterilization services with ethylene oxide, but our customers over time have expanded the range of technological operations that they transfer to us, their complexity increases, the depth of processing increases. Today, most of our business is already contract manufacturing, that is, we do not have products under our own brand, but for more than 50 customers in Russia, SteriPack Service is a production site that provides contract production of medical devices under a contract for processing raw materials. We receive components, assemble them in clean rooms of ISO Class 7, pack, sterilize, label, conduct laboratory tests, and hand over ready-to-sell products to customers.

These areas are now actively developing in Russia. There has been a paradigm shift in the production of medical products – from consolidation of the process under one roof, huge unwieldy enterprises, towards cooperation and outsourcing of some services. Thus, the production efficiency increases, and the production cycle of products has significantly accelerated.

In 2020, during the pandemic, clinics have increased awareness when sterilizing medical instruments. But investments in the equipment of sterilization departments in health care facilities were still carried out according to the residual principle. And we decided to try ourselves in a new direction, and having built a separate ultra-modern area for the sterilization of medical instruments at the end of 2021, we began to provide services for several test clients.

Stanislav Savenko, one of the leading specialists in hospital sterilization in Russia, helped us in planning the sterilization center. It was very important for us to build not just an area with a set of equipment, but a complex



of premises, inseparably connected with the technological chain of instrument processing, so that the work would be convenient and comfortable for employees.

Many experts have told us that a modern sterilization department should comply with all the principles of sterile production. Mandatory validation of technological equipment is required. Mandatory certification according to ISO 9001 and GOST R ISO 13485 is required. In this regard, it was a little easier for us than for sterilization centers organized on the basis of medical institutions, because our company has already mastered sterile production and we have already done a lot of work on the implementation of a quality management system and certification when we started working with manufacturers of medical devices.

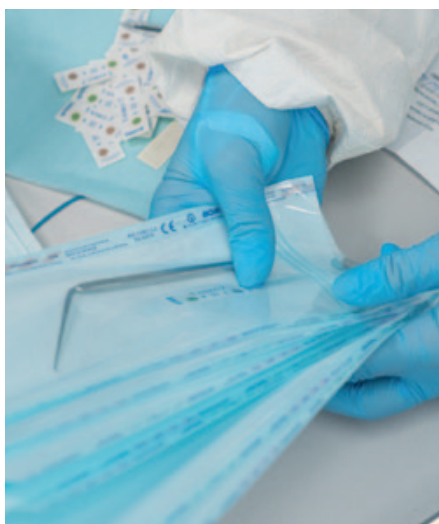
We had experience with 3M low-temperature gas sterilizers, one of the world's leading manufacturers, so we decided to focus on market leaders when purchasing steam sterilizers, washing machines, and plasma sterilizers. As a result, we installed Belimed washing machines with workflow automation (loading/unloading modules), Belimed steam sterilizers with network integration for process control, and ASP Sterrad 100NX plasma sterilizers. In addition, we automated the ultrasonic washing procedure by installing a two-module Steris CaviWave Pro with automatic rinsing and drying.

It is important for us to help our customers keep their instruments in good working order as long as possible, which is why cleaning is such an important part of our workflow. We are also planning to introduce instrument lubrication, and the next step is to set up a sharpening and marking area for the instruments.

We offer rental of ready-made sterile sets of instruments for procedures to private medical centers – the instruments belong to the sterilization department, and the healthcare facility rents them, which reduces capital investment in fixed assets and allows you to clearly bill the service for the patient, including sterilization in the expenditure part.

The formation of an exchange fund of surgical and other instruments for comfortable work implies the use of a triple volume of instruments: one is used by a medical worker, the second is in sterilization, and the third is in reserve for emergencies. At the moment Russian health care system is not always able to provide this model, so we try to meet our customers' needs by reducing the turnaround time. For standard instruments we can offer a turnaround time of 24 hours, and for low-temperature plasma sterilization it is 4 hours.

Our clients now include polyclinics, private medical centers, and hospitals where the CSOs are closed for the period of renovation. In connection with the active policy on the reconstruction of health care facilities and the restructuring of hospitals to improve efficiency in the system of the Department of Health



Hospitals appreciate the advantages of working with our company compared to using their own sterilization departments. We ensure the quality of work and reproducibility of processes by standardizing treatment procedures, with comprehensive and transparent documentation of all processes.

All batches of processed items are accompanied by an operations checklist, treatment and record keeping protocols and sterilization quality control. Customers always receive printouts of equipment receipts (physical control), sterilization quality indicators (chemical control) and biological indicators (biological control).

The process of sterilizing instruments on automatic equipment is not easy to describe in words – it is better to see. SteriPack Service organizes excursions to the medical instruments sterilization site for everyone interested in cooperation. You can arrange an appointment by phone or by sending an appeal on the website via the feedback form. We will carry out a trial treatment of the instruments, if desired and in the presence of the customer.





АВТОТОР: создаём новые возможности

ГЛОБАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ

Действующие мощности АВТОТОР постепенно загружаются. В этом году холдинг уже запустил производство автомобилей трёх китайских брендов: BAIC, Kaiyi и SWM. На данный момент с конвейера завода сходят шесть моделей: седан Kaiyi E5, седан BAIC U5 Plus и кроссовер BAIC X35; а также три кроссовера марки SWM: среднеразмерный SWM G01, компактный SWM G01F и полно-размерный SWM G05 Pro.

Важно отметить, что отличительной особенностью этих проектов является не просто контрактное производство продукции китайских брендов, а перспективные программы локализации, направленные на применение и наращивание номенклатуры используемых локализованных автокомпонентов, глубокую переработку, полный цикл производства (сварка, окраска, сборка).

«Наша совместная работа с китайскими партнёрами по перспективному развитию строится с учётом приоритетов развития российской автомобильной промышленности и предусматривает не только создание локального производства автомобилей, но и углубление технологии, поэтапное наращивание уровня локализации производства», – говорит председатель совета директоров ООО «АВТОТОР Холдинг» Валерий Горбунов.

Особое внимание в развитии производства АВТОТОР уделяет реализации стратегических планов по созданию производств автомобилей на «новой энергии». Сегодня в рамках обязательств по СПИК строится 12 заводов с новыми и для предприятия, и для региона в целом компетенциями, включающими в себя как производство электромобилей, так и выпуск широкой номенклатуры автокомпо-

нентов, включая критически важные, такие как электродвигатели, редукторы, аккумуляторные батареи, электронные системы. Создаётся собственное литейно-механическое производство – по сути, целый универсальный металлургический комплекс. В регионе на сегодняшний день такого производства нет.

Производственные мощности завода будут включать в себя в том числе две печи для приготовления отливок из алюминиевых сплавов, машины для получения профилей для изготовления кузовов, рам автомобилей. На заводе также будет использоваться комплекс литья под давлением. Здесь будут выпускаться отливки для производства электродвигателей, заготовки для производства инверторов, корпусов редуктора, крышек электродвигателя и многих других компонентов.

Мехобработывающий парк будет включать в себя трёхконтурные и четырёхконтурные станки, различные виды контрольно-измерительного оборудования. Мощности литейно-механического производства позволят не только обеспечить потребности собственного автомобильного производства АВТОТОР, но и выпускать широкую гамму металлических изделий для других обрабатывающих предприятий Калининградской области; планируются поставки и в другие регионы страны.

На кластере автокомпонентов также будут выпускать всевозможные пластиковые детали, а также компрессоры, системы кондиционирования, актуаторы, кузовную арматуру, печатные платы для автомобильной электроники, нестандартное оборудование, оснастку и др. Все эти предприятия нужны для того, чтобы создавать электромобили и другие автомобили на новых видах энергии, включая газовые и гибридные. Сейчас завершается строительство промышленных объектов на новой производственной пло-

В условиях новой реальности российского автопрома калининградский автопроизводитель АВТОТОР после ухода большинства иностранных брендов из России не только нашёл новых партнёров и восстановил работу предприятия, но и предлагает комплексные стратегические решения, которые направлены на дальнейшую перспективу развития автомобильного производства в регионе и создают новые возможности для отрасли в целом.

щадке АВТОТОР, часть новых заводов уже оснащается оборудованием.

Параллельно ведётся работа по наращиванию сотрудничества в области освоения технологий по стратегически важным направлениям. В рамках рабочего визита руководства АВТОТОР в КНР, приуроченного к Российско-Китайскому бизнес-форуму, был заключён ряд стратегически важных соглашений для развития проектов, реализуемых калининградским автопроизводителем. Так, было подписано соглашение о сотрудничестве с китайской компанией Shanghai Nuoang Automobile Tehnology Co. Ltd, специализирующейся на разработке электромобилей, электротяговых силовых установок и их ключевых компонентов. Стороны договорились о сотрудничестве в рамках реализации проекта по созданию в Калининградской области производства электромобилей, автомобилей, работающих на газомоторном топливе, автомобилей с гибридными силовыми агрегатами, а также их деталей и узлов, включая электрические тяговые двигатели, в том числе схемы «три в одном» и «пять в одном», редукторы, электронные системы управления, печатные платы.

Подписанное соглашение предусматривает использование самых передовых технологий и ноу-хау, а также совместную работу по привлечению технологических партнёров к организации производства автокомпонентов в России, нацеленную на максимальное вовлечение локальных производителей в производственные цепочки АВТОТОР и других российских автопроизводителей в перспективе.

Запуск первой очереди мощностей по механической обработке и сборке электродвигателей планируется на период до конца 2023 года.

Вторая очередь мощностей, включая пуск в эксплуатацию оборудования полного

цикла для производства отливок, будет запущена в 2024 г.

Также получило развитие стратегическое партнёрство с компанией BAIC: на форуме было подписано соглашение о технологическом сотрудничестве.

Согласно подписанным документам, определены план совместной работы инженерно-технических групп и условия предоставления технологической поддержки со стороны китайских специалистов, обмена технической информацией, внедрения передовых разработок и решений для автомобильного производства, а также производства автокомпонентов на предприятиях АВТОТОР в Калининграде. Стороны подтвердили намерение разработать программу локализации по этим направлениям.

В СОДРУЖЕСТВЕ С ГОСКОРПОРАЦИЯМИ

На фоне развития производства электромобилей, автомобилей на газомоторном топливе и с гибридными силовыми агрегатами, а также комплектующих к ним усиливается сотрудничество предприятия с государственными корпорациями. В частности, ведётся работа по реализации действующего соглашения между АВТОТОР, Министерством промышленности и торговли России, правительством Калининградской области и Госкорпорацией «Росатом». Компания «Рэнера», входящая в структуру Росатома, станет партнёром АВТОТОР по выпуску аккумуляторных батарей для будущих электрокаров. Продукция «Рэнеры» в том числе будет предназначаться для электробусов, электромобилей и спецтехники. Доступность применения локализованной аккумуляторной батареи – один из стратегически важных факторов, определяющих перспективы инвестиционного проекта АВТОТОР по производству электромобилей и ускоренного внедрения электромобилей в России в целом.

Разработано и готовится к подписанию соглашение между Минпромторгом, правительством Калининградской области, ПАО «Газпром» и АВТОТОР о сотрудничестве в сфере развития использования природного газа в качестве моторного топлива в Калининградской области. В рамках соглашения предусмотрено сотрудничество по комплексному

развитию рынка газомоторного топлива в регионе, в части мероприятий по содействию инвестиционным проектам, включая строительство объектов инфраструктуры для использования транспорта на газомоторном топливе, формирование парка соответствующей техники, организацию её производства, развитие заправочной сети и т. д. В том числе для использования в организации работы общественного транспорта и работы коммунального хозяйства региона.

Данное соглашение позволит расширить парк газомоторной техники современными и технологичными машинами.

В настоящее время специалистами Инновационно-технологического центра АВТОТОР отрабатываются технологии, связанные с газомоторным транспортом. Речь об использовании так называемых «последовательных гибридов». Это тяговый электрический двигатель, у которого есть батарея, но одновременно есть и газовый генератор, который тоже имеет свой газовый бак. Заряд подаётся на электрический двигатель. Если даже нет возможности зарядить батарею, всегда можно заправить газом, и электрический двигатель дальше делает свою работу. Такие гибридные двигатели, рассчитывают специалисты, будут перспективными в ближайшее время.

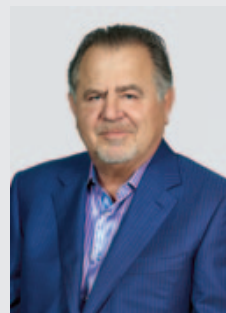
НОВЫЕ ДВИГАТЕЛИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОПАРКА

Помимо создания новых производств, АВТОТОР предлагает решение проблемы стареющего парка и обслуживания огромного количества эксплуатируемых автомобилей иностранных марок, которые раньше производились в стране, в условиях дефицита запчастей.

Разработана и реализуется программа, которая получила название «Ремоторизация». Её суть – в замене устаревших двигателей внутреннего сгорания (ДВС) на эксплуатируемых автомобилях на электродвигатели, газовые двигатели либо на новые ДВС более высокого экологического класса или гибриды.

Сегодня Калининградская область выступает в качестве пилотного региона по практике реализации этой технологии, которая в будущем может быть масштабирована на другие регионы.

ПРОГРАММА РЕМОТОРИЗАЦИИ НАЦЕЛЕНА НА РЕШЕНИЕ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ И МОГЛА БЫ СТАТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ, СЧИТАЕТ ОСНОВАТЕЛЬ АВТОТОР, ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР, АКАДЕМИК РАЕН ВЛАДИМИР ЩЕРБАКОВ.



– Поддерживать жизнь старых машин с каждым годом всё сложнее и дороже. Санкционные ограничения вызвали дополнительный рост цен и дефицит запчастей. Легко понять, что, с учётом вторичных санкций, мало кто из крупных производителей захочет поставлять нам свою продукцию, рискуя потерять гигантские контракты с западными компаниями. Значит, в поставку по параллельному импорту придут главным образом небольшие компании, у которых неизвестные технологии, оборудование, материалы, негарантированное и несертифицированное качество. По сути, это контрафакт, который трудно проверить. Обеспечить гигантское количество автомобилей всех марок, эксплуатируемых в России, оригинальными запчастями в создавшихся условиях весьма проблематично.

Контрафактные запчасти для ответственных узлов, включая двигатель, трансмиссию, тормозную систему, управление, просто опасны. Это грозит вспышкой аварийности.

Как решать эту проблему? Первый путь – пробовать всё-таки достать оригинальные запчасти – тяжёлый и, скорее всего, особых успехов не принесёт. Второй – попробовать организовать это производство в России. В ближайшие годы двигатели внутреннего сгорания по всему миру начнут сниматься с производства, вводится запрет на выброс CO. В это время строить новые заводы по выпуску комплектующих и запчастей для старых типов двигателей – не лучшая идея. Исходя из этих факторов, мы предложили идею ремоторизации. Цель – превратить основные минусы в большие плюсы, совместить совокупность этих факторов с идеей развития и технологического суверенитета, о которой говорит президент Путин.

Более 50 лет работы в автомобильной промышленности (АвтоВАЗ, КамАЗ, АВТОТОР), опыт работы последним председателем Госплана СССР, надеюсь, дают мне право предложить решение. Давайте все эти старые двигатели, ходовые и управляющие системы у коммерческих и легковых автомобилей заменим на новые, используя мощности, которые в стране уже есть. А новые мощности создадим только под перспективу развития – электрические, водородные и гибридные автомобили. Заодно проведём унификацию, и необходимость в обеспечении запчастями такого разномарочного автопарка просто отпадёт. В стране уже есть многое для такого решения. Например, есть КамАЗ и Ярославский завод, рассчитанные на выпуск 700–800 тыс. двигателей в год. Все заготовительные, литейные и сборочно-испытательные мощности имеются. Думаю, что их можно было бы развить и модернизировать, заодно поставив на производство современную дизельную и газовую аппаратуру. Без особых инвестиций можно организовать изготовление под эту программу примерно 400–500 тыс. двигателей в год уже с 2024–2025 годов. За 5–7 лет на наиболее активно используемых автомобилях можно было бы заменить двигатель – тоже на дизельный или с газовой аппаратурой, но уже «Евро-6», «Евро-7». Можно использовать и другие мощности – прежде всего, брендов, прекративших производство в России. Есть соответствующие мощности на ГАЗе. Надо изучить, как можно их восстановить. В совокупности под задачу ремоторизации легкового и лёгкого коммерческого транспорта можно выпустить около 1 млн двигателей. Под такой объём производства всегда найдутся желающие инвестировать. Так, за 5–7 лет можно резко изменить ситуацию с запчастями, безопасностью и транспортными экологическими выбросами.

In the new reality of Russian automobile industry Kaliningrad automaker AVTOTOR has not only found new partners and restored the work of the enterprise, but also offers comprehensive strategic solutions that are aimed at further prospects for the development of automotive production in the region, and create new opportunities for the industry as a whole.



AVTOTOR: CREATING NEW OPPORTUNITIES

GLOBAL LOCALIZATION

The current AVTOTOR facilities are gradually being utilized. This year the holding has already started production of three Chinese brands: BAIC, Kaiyi and SWM. Currently, the plant produces 6 models: sedan Kaiyi E5, sedan BAIC U5 Plus and crossover BAIC X35, as well as three crossovers by SWM – the medium-sized SWM G01, compact SWM G01F and full-size SWM G05 Pro.

It is important to note that the distinctive feature of these projects is not just the contract production of Chinese brands, but also promising localization programs aimed at applying and increasing the range of used localized automotive components, deep processing of the full production cycle (welding, painting, assembly).

“Our joint work with our Chinese partners on perspective development is based on the development priorities of the Russian automotive industry and provides not only for the creation of local car production, but also deepening technology and a step-by-step increase in the localization level of production,” says Valery Gorbunov, Chairman of the Board of Directors of AVTOTOR Holding LLC.

In the development of production, AVTOTOR pays special attention to the implementation of strategic plans for the creation of car production on the “new energy”. Today, as part of the SPIC

obligations, 12 plants are being built with new competencies both for the enterprise and for the region as a whole, including both the production of electric vehicles and the production of a wide range of auto components, including critical ones such as electric motors, gearboxes, batteries, electronic systems. An own foundry and mechanical production is being created – in fact, a whole universal metallurgical complex, which does not exist in the region today.

The production capacity of the plant will include, among other things, 2 furnaces for the preparation of castings from aluminum alloys, machines for obtaining profiles for the manufacture of bodies, car frames. The plant will also use a complex of injection molding. Castings for the production of electric motors, blanks for the production of inverters, gear housings, motor covers and many other components will be produced here.

The machining park will include three-circuit and four-circuit machines, various types of control and measuring equipment. The capacities of the foundry and mechanical production will allow to meet not only the needs of AVTOTOR’s own automobile production, but also to produce a wide range of metal products for other processing enterprises of the Kaliningrad region, and they plan to supply to other regions of the country.

The automotive components cluster will also produce all kinds of plastic parts, as well as compressors, air conditioning systems,

actuators, body fittings, printed circuit boards for automotive electronics, non-standard equipment and tooling, etc. All these enterprises are needed to create electric cars, as well as other vehicles using new types of energy, including gas and hybrid ones. Now the construction of industrial facilities at the new AVTOTOR production site is being completed, and some of the new plants are already being equipped.

At the same time, work is underway to increase cooperation in the development of technologies in strategically important areas. As part of the working visit of AVTOTOR management to China, timed to coincide with the Russian-Chinese business forum, a number of strategically important agreements were concluded for the development of projects implemented by the Kaliningrad automaker. Thus, a cooperation agreement was signed with the Chinese company Shanhai Nuoang Automobile Technology Co. Ltd, specializing in the development of electric vehicles, electric traction power plants and their key components. The parties agreed to cooperate within the framework of a project to create in the Kaliningrad region the production of electric vehicles, as well as vehicles running on gas motor fuel, vehicles with hybrid power units, as well as their parts and assemblies, including electric traction motors, including three-in-one schemes and five in one, gearboxes, electronic control systems, printed circuit boards.

The signed agreement provides for the use of the most advanced technologies and know-how, as well as for joint efforts in attracting technological partners for organizing the production of car components in Russia, aimed at maximizing the involvement of local producers into the production chains of AVTOTOR and other Russian car manufacturers in the future.

The first stage of the machining and assembly facilities is planned to be launched by the end of 2023.

The second stage of facilities, including the commissioning of full-cycle casting production equipment, will be launched in 2024.

A strategic partnership with BAIC has also been developed – an agreement on technological cooperation was signed at the forum.

According to the signed documents, a plan of joint work of engineering and technical groups and conditions for providing technological support from Chinese specialists, exchange of technical information, introduction of advanced developments and solutions for automotive production, as well as the production of automotive components at AVTOTOR enterprises in Kaliningrad have been defined. The parties confirmed their intention to develop a localization program in these areas.

IN COOPERATION WITH STATE CORPORATIONS

Against the background of development of production of electric, gas and hybrid vehicles and of components for them, the cooperation of the company with the state corporations is intensifying. In particular, work is underway to implement the current agreement between AVTOTOR, the Ministry of Industry and Trade of Russia, the government of the Kaliningrad region and the state corporation Rosatom. The Renera company, which is part of the structure of Rosatom, will become a partner of AVTOTOR in the production of batteries for future electric cars. Renera's products will also be intended for electric buses, electric vehicles and special equipment. The availability of a localized battery is one of the strategically important factors determining the prospects for the AVTOTOR investment project for the production of electric vehicles and the accelerated introduction of electric vehicles in Russia as a whole.

An agreement has been developed and is being prepared for signing between the Ministry of Industry and Trade, the Government of the Kaliningrad Region, PJSC Gazprom and AVTOTOR on cooperation in the development of the use of natural gas as a motor fuel in the Kaliningrad Region. The agreement provides for cooperation on the integrated development of the gas motor fuel market in the region, in terms of measures to promote investment projects, including the construction of infrastructure facilities for the use of transport on gas motor fuel, the formation of a fleet of appropriate equipment, the organization of its production, the development of

a filling network, etc. Including for use in organizing the work of public transport and the work of the municipal services of the region.

This agreement will allow expanding the fleet of gas-powered vehicles with modern and technologically advanced machines.

At the moment, the AVTOTOR Innovation and Technology Center experts are working on the technologies related to NGV vehicles. We are talking about the use of the so-called "sequential hybrids". This is a traction electric engine that has a battery, but at the same time has a gas generator that also has its own gas tank. The charge is fed to the electric motor. Even if there is no way to charge the battery, you can always fill up with gas, and the electric motor goes on to do its job. Experts believe that such hybrid engines will be promising in the near future.

NEW ENGINES FOR THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY

In addition to creating new production facilities, AVTOTOR offers a solution to the problem of an aging fleet and servicing a huge number of foreign-made cars that were previously produced in the country, in conditions of a shortage of spare parts.

A program called "remotorization" has been developed and is being implemented. Its essence is to replace outdated internal combustion engines (ICE) on operated cars with electric motors, gas engines, or with new internal combustion engines of a higher ecological class or hybrids.

Today, the Kaliningrad Region acts as a pilot region for the practice of implementing this technology, which in the future can be scaled to other regions.

THE REMOTORIZATION PROGRAM IS AIMED AT SOLVING SEVERAL URGENT PROBLEMS AT ONCE AND COULD BECOME NATIONAL, SAYS THE FOUNDER OF AVTOTOR, DOCTOR OF ECONOMICS, PROFESSOR, MEMBER OF THE RUSSIAN ACADEMY OF NATURAL SCIENCES.



– Maintaining the life of old cars every year is more and more difficult and expensive. Sanction restrictions caused additional price increases and a shortage of spare parts. It is easy to understand that, given the secondary sanctions, few large manufacturers will want to supply us with their products, risking losing gigantic contracts with Western companies. This means that the delivery of parallel imports will mainly come from small companies that have unknown technologies, equipment, materials, not guaranteed and not certified quality. In fact, this is a counterfeit, which is difficult to verify. It is very problematic to provide a huge number of cars of all brands operated in Russia with original spare parts in the current environment.

Counterfeit parts for critical components, including engines, transmissions, brakes, and steering, are simply dangerous. It threatens to cause an outbreak of accidents.

How to solve this problem? The first way – to still try to get original spare parts – is difficult and, most likely, will not bring much success. The second is to try to organize this production in Russia. In the coming years, internal combustion engines around the world begin to be phased out, a ban on CO emissions is introduced. At this time, building new plants for the production of components and spare parts for old types of engines is not a good idea. Based on these factors, we proposed the idea of remotorization. The goal is to turn the main disadvantages into big advantages, to combine the combination of these factors with the idea of development and technological sovereignty, which President Putin speaks about.

More than 50 years of experience in automotive industry (AvtoVAZ, KamAZ, AVTOTOR), the experience of working as the last Chairman of the State Planning Committee of the USSR, hopefully, give me the right to suggest a solution. Let's replace all these old engines, running and control systems in commercial and passenger cars with new ones, using the capacities that the country already has. And we will only create new facilities for the future development of electric, hydrogen and hybrid cars. At the same time, we will carry out unification, and the need to provide spare parts for such a diverse car fleet will simply disappear.

The country already has a lot of things for such a solution. For example, there is KAMAZ and the Yaroslavl plant that are designed to produce 700-800 thousand engines a year. All the blanking, casting, and assembly and testing facilities are available. I think they could be developed and upgraded, and at the same time, modern diesel and gas equipment could be put into production. Without much investment, it is possible to organize the production of approximately 400-500 thousand engines per year for this program already from 2024-2025. For 5-7 years on the most actively used cars it would be possible to replace the engine – also with diesel or with gas equipment, but already "Euro-6", "Euro-7". Other capacities can also be used, primarily those of brands that have ceased production in Russia. There are corresponding capacities at GAZ. We need to study how they could be restored. All in all, about 1 million engines can be produced for the task of remotorizing passenger cars and light commercial vehicles. For such volume of production, there will always be those willing to invest. Thus, in 5-7 years the situation with spare parts, safety and transport ecological emissions can be changed dramatically.

Комплект для переоборудования ТС с ДВС в электромобиль



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru

Ассоциация «Российско- Турецкий диалог»

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE



РОССИЯ И ТУРЦИЯ. УКРЕПЛЕНИЕ СВЯЗЕЙ



Третий ежегодный международный бизнес-форум «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», проведённый по инициативе Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», собрал около 300 участников. На форум прибыли представители 25 турецких предприятий. Форум подтверждает свою важную роль в расширении сотрудничества российского и турецкого делового сообщества.



Sapozhnikov & Partners
legal • tax • audit • accounting



«РОССИЯ И ТУРЦИЯ: ВЕКТОР ПАРТНЁРСТВА И ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»



26 мая Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и РСПП и при информационной поддержке журнала Russian Business Guide провела третий ежегодный международный бизнес-форум «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия».

Форум открыло приветственное выступление торгового представителя России в Турции Айдара Гашигуллина. «Площадка сегодняшнего делового форума уже стала неотъемлемой частью бизнес-диалога России и Турции. Мы рассматриваем Турцию как стратегического партнёра в сфере торгового, экономического и промышленного сотрудничества, а также как партнёра по расширению взаимных инвестиций. Настрой на конструктивный диалог находит отражение в динамике двустороннего товарооборота между нашими странами, который в 2022 году превысил 65 млрд

долларов. Мы уверены, что сегодняшний форум предоставит дополнительные возможности обсудить в тесном диалоге возможные форматы расширения взаимодействия в сфере промышленной кооперации, торговли, бизнеса и инвестиций. На наш взгляд, стоит усилить деловое партнёрство в таких областях, как электронная торговля, IT-технологии, машиностроение и станкостроение, в сфере возобновляемой энергетики, биотехнологий, фармацевтики, судо- и железнодорожного машиностроения, транспортно-логистического взаимодействия», – подчеркнул торгпред.

С приветственным словом к участникам также обратился Артур Галиуллин, замдиректора Департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Минпромторга РФ. Он отметил, что сегодня Правительством РФ принят ряд мер, которые способствуют развитию международной кооперации. «Упрощено получение субсидий и льготного кредитования для компаний, ведущих международную деятельность; также правительством был разработан план транспортных коридоров, планируется расширение мощностей портов, в

частности Чёрного моря, что тоже будет содействовать росту торгово-экономических отношений между нашими странами. К России сейчас применяется множество санкционных мер, но экономика России выстояла – в том числе и благодаря нашей с вами совместной работе», – сказал представитель Минпромторга.

Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, отметил, что с каждым форумом повестка дискуссионной площадки всё больше расширяется, тем для обсуждения становится больше, что свидетельствует об углублении делового взаимодействия между странами, для развития которого Ассоциацией ведётся большая работа.

Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета (РТДС), отметил, что в области делового взаимодействия уже можно гордиться теми задачами, которые выполнены, но потенциал для расширения взаимодействия огромен, и у РТДС есть чёткий план действий по дальнейшему наращиванию бизнес-партнёрства.

Руководитель направления по развитию международных проектов АО «Российский экспортный центр» Джаббори Наджибулло Гаффорзода в своём выступлении сделал акцент на поддержке российских экспортёров, которую сегодня оказывает РЭЦ, отметив, что Турция является стратегическим партнёром России как в плане экспортных поставок российских товаров, так и в импорте критически важных товаров. Важнейшую роль во взаимодействии с бизнесом сегодня играет представительство РЭЦ в Турецкой Республике, которое действует на базе Торгпредства РФ в Турции.

На пленарной сессии также выступил с докладом Сергей Шкляев, начальник Управ-

ПАРТНЁРАМИ ФОРУМА ВЫСТУПИЛИ:

- ПАО «Банк «Санкт-Петербург»;
- Tax & Legal Management;
- консалтинговая компания Sapozhnikov & Partners;
- Агентство по привлечению инвестиций Краснодарского края;
- ОЭЗ «Ступино Квадрат»;
- аудиторско-консалтинговая компания Marillion;
- Банк «МБА-МОСКВА»;
- ООО «ЗМУ».

ления торговых отношений, валютного и экспортного контроля Федеральной таможенной службы РФ.

В ходе пленарного заседания также состоялись выступления глав турецких отраслевых ассоциаций: Turgay Çelik, президента Ассоциации SAMİB (Ассоциация машиностроителей провинции Сакарья), и Zuhtu BAKIR, генерального секретаря Турецкой федерации машиностроителей и оборудования – MAKFED. Они отметили, что производители в России проявляют высокий интерес к турецкой продукции в сфере машиностроения. Главы ассоциаций отметили, что готовы принимать запросы от России на поставку оборудования для нужд промышленности и развивать промышленную кооперацию, совместные предприятия с российскими производителями. Определённые шаги в этом направлении уже делаются. В частности, между SAMİB и ОЭЗ «Липецк» в декабре 2022 года было подписано соглашение о сотрудничестве, которое стало началом бизнес-дружбы между двумя площадками для производств.

Идею создания профильных комитетов в рамках Ассоциации поддержал один из ведущих специалистов-практиков по Турции, представитель Ассоциации «РУС-СОФТ» Иван Стародубцев. «Сегодня Россия и Турция взяли курс на путь к цифровому суверенитету своих стран, и нам есть что предложить друг другу в этой сфере для того, чтобы вывести отношения между Россией и Турцией в сфере ИТ на качественно новый уровень».

В рамках форума также прошли две прикладные сессии, где прозвучала масса интересных докладов, предложений, презентаций. На прикладной сессии «Сотрудничество России и Турции в машиностроительном сегменте. Промышленный диалог и экспортные возможности» выступили руководители предприятий Ассоциации SAMİB, которые осветили практические аспекты взаимодействия с российским бизнесом и рассказали о своих производствах. Кроме того, в ходе сессии были затронуты вопросы правового взаимодействия России и Турции, сертификации поставляемой продукции и товаров в рамках развития торгово-экономических отношений и множество других.

На второй прикладной сессии «Логистика, развитие совместных инвестиционных проектов. Межрегиональное сотрудничество» участники форума обсудили возможные пути решения логистических вопросов и перспективные направления развития логистических цепочек, смогли узнать о том, какие возможности предоставляют регионы турецким инвесторам, обсудить точки роста для расширения межрегионального партнёрства и познакомиться с успешными инвестиционными проектами, которые сегодня уже реализуются.

Форум в очередной раз показал свою актуальность и эффективность.





“RUSSIA AND TURKEY: THE VECTOR OF PARTNERSHIP AND BUSINESS COOPERATION”

On May 26, the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs with the media support of the Russian Business Guide held the Third Annual International Business Forum “Russia-Turkey: the Vector of Strategic Partnership and Business Cooperation”.

The forum was opened with a welcoming speech by the Russian Trade Representative in Turkey, Aidar Gashigullin. “The platform of today’s business forum has already become an integral part of the business dialogue between Russia and Turkey. We consider Turkey a strategic partner in trade, economic and industrial cooperation and a partner in expanding mutual investments. Our attitude to constructive dialogue is reflected in the dynamics of bilateral trade between our countries, which will exceed \$65 billion in 2022. We are confident that today’s forum will provide additional opportunities to discuss in close dialogue possible formats for expanding cooperation in industrial cooperation, trade, economy and investment. In our opinion, we should strengthen the business partnership in such areas as e-commerce, IT-technologies, machine-building and machine-tool

building, renewable energy, biotechnologies, pharmaceuticals, shipbuilding and railway engineering, transport and logistics cooperation,” emphasized the Trade Representative.

Artur Galiullin, Deputy Director of the Department of International Cooperation and Licensing in the Sphere of Foreign Trade of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, also addressed the participants. He noted that the Russian government has taken a number of measures to promote the development of international cooperation. “It is easier to get subsidies and preferential loans for companies engaged in international activities, also the government has developed a plan of transport corridors, it is planned to expand the capacity of ports, in particular, the Black Sea, which will also contribute to the growth of trade and economic relations

between our countries. Many sanctions measures are applied to Russia now, but Russia’s economy has survived, also thanks to our joint work with you,” said a representative of the Ministry of Industry and Trade.

Arsen Ayupov, President of the Association Russian-Turkish Dialogue, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, noted that the agenda of the discussion platform is expanding with each forum and the number of topics for discussion is increasing, which indicates the deepening of business cooperation between the countries, for the development of which the Association is doing a lot.

Aleksey Egarmin, CEO of the Russian-Turkish Business Council (RTBC), noted that in the field of business cooperation we can already be proud of the tasks that have been

accomplished, but the potential for greater interaction is huge, and RTBC has a well-defined action plan for further strengthening the business partnership.

The Head of International Project Development, JSC "Russian Export Center" Jabbori Najibullo Gafforzoda in his speech focused on the support of Russian exporters provided by the REC, noting that Turkey is now a strategic partner of Russia both in terms of exports of Russian goods and imports of critical products. The most important role in interaction with the business community today is played by the REC Representative Office in the Republic of Turkey, which operates on the basis of the Trade Mission of the Russian Federation in Turkey.

Sergey Shklyayev, Head of the Department of Trade Relations, Currency and Export Control of the Federal Customs Service of the Russian Federation, also presented a report at the plenary session.

Heads of Turkish industrial associations also spoke at the plenary session: Turgay Çelik, President of SAMİB (Sakarya Region Machinery Manufacturers Association) and Zühtü Bakır, General Secretary of MAKFED (Turkish Machinery and Equipment Manufacturers Association). They noted that producers in Russia show great interest in Turkish products in the field of engineering. The heads of the associations noted that they are ready to accept requests from Russia for the supply of equipment for industrial needs and to develop industrial cooperation and joint ventures with Russian manufacturers. Certain steps in this direction have already been taken. In particular, in December 2022 an agreement on cooperation was signed between SAMİB and the Lipetsk Special Economic Zone, which marked the beginning of business friendship between the two production sites.

The idea of creating profile committees within the Association was supported by Ivan Starodubtsev, one of the leading practitioners in Turkey, a representative of the Association



RUSSOFT. "Today, Russia and Turkey have taken a course towards digital sovereignty of their countries, and we have something to offer each other in this sphere. In order to bring relations between Russia and Turkey in the IT sphere to a qualitatively new level."

The Forum also included two applied sessions with a large number of interesting reports, proposals and presentations. At the applied session "Cooperation between Russia and Turkey in the field of engineering. Industrial dialogue and export opportunities" was addressed by the heads of the companies of the SAMİB Association, who discussed the practical aspects of cooperation with the Russian business and told about their production facilities. The session also touched upon legal interaction between Russia and Turkey, certification of delivered products and goods within the framework of development of trade and economic relations and many other issues.

At the second applied session "Logistics, development of joint investment projects. Interregional Cooperation", the participants of the Forum discussed possible solutions of

logistic problems and prospective areas of development of logistic chains, they could get acquainted with the opportunities that the regions offer to Turkish investors, they could discuss growth points for expansion of interregional partnerships and get acquainted with the successful investment projects that are already implemented.

Once again, the Forum proved its relevance and effectiveness.

THE PARTNERS OF THE FORUM ARE:

- PJSC Bank Saint-Petersburg;
- TAX&Legal Management;
- Consulting Company Sapozhnikov & Partners;
- Agency for attraction of investments of Krasnodar region;
- Special Economic Zone Stupino Kvadrat;
- Audit and consulting company Marillion;
- Bank IBA-MOSCOW;
- LLC ZMU.



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» НА ФОРУМЕ В КАЗАНИ

**АССОЦИАЦИЯ
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ
ДИАЛОГ» ПРИНЯЛА
УЧАСТИЕ В
XIV МЕЖДУНАРОДНОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ
ФОРУМЕ «РОССИЯ –
ИСЛАМСКИЙ МИР:
KAZANFORUM».**

*Подписание соглашения о сотрудничестве
между Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог»
и Промышленным кластером Республики
Татарстан*



В рамках форума состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» в лице её президента Арсена Аюпова и Промышленным кластером Республики Татарстан в лице председателя правления Сергея Майорова.

Стороны договорились о взаимодействии в области реализации поддержки и развития предпринимательства. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» на сегодняшний день активно формирует бизнес-миссии регионов РФ в Турецкую Республику, проводит множество деловых мероприятий. Подписанное соглашение даёт возможности для развития взаимовыгодного сотрудничества между Ассоциацией РТД и более чем тремя сотнями предприятий промышленного кластера Татарстана.

Также на форуме при содействии Торгового представительства РФ в Турции была проведена панельная сессия «Россия – Турция».

Её модератором выступил президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Арсен Аюпов.

В мероприятии приняли участие представители официальных и деловых кругов. Обсуждались проблемы перевозок товаров через русско-турецкую границу, были освещены принимаемые со стороны таможенной службы РФ меры по упрощению де-

кларирования ввозимых в страну товаров и валюты. Рассмотрены примеры успешного ведения бизнеса на российско-турецкой арене и потенциальные сферы усиления дальнейшего сотрудничества. Сессия вызвала большой интерес среди посетителей: общее количество спикеров, почётных гостей и слушателей превысило 120 человек.

По итогам сессии была определена задача – увеличить оборот денежных средств в рамках российско-турецкой экономики до 100 миллиардов долларов США.

С приветственным словом к участникам обратился торговый представитель России в Турции Айдар Гашигуллин. Торговый представитель отметил, что Россия и Турция активно взаимодействуют в различных секторах: в промышленности, машиностроении, судостроении, лёгкой и стекольной промышленности, производстве бытовой техники, нефтехимии. Текущие перспективные российско-турецкие проекты обсуждаются в рамках российско-турецкой межправительственной комиссии.

Он также подчеркнул, что сегодня существует значительный потенциал как для экспорта российских IT-проектов в Турцию, так и для совместной работы в этой сфере с турецкими партнёрами. «У нас имеется значительный потенциал как для экспорта в Турцию, так и для создания совместных с турецкой стороной проектов. Для этого, без-

условно, требуются системные шаги. И одним из них мы видим учреждение рабочей группы по цифровизации в рамках смешанной межправительственной российско-турецкой комиссии», – заявил Гашигуллин. В качестве примера шагов России по укреплению сотрудничества с Турцией в сфере IT он отметил назначение торгового атташе в Торгпредство России в Анкаре, который будет отвечать именно за данную отрасль. «Мы уверены, что с появлением такого эксперта, который будет отвечать именно за сектор IT, работа в этом направлении пойдёт более динамично», – сказал Гашигуллин.

В рамках мероприятия особое внимание было уделено поддержке экспортёров. Группа Российского экспортного центра за январь-апрель 2023 года оказала финансовую и нефинансовую поддержку 300 экспортёрам в Турцию, рассказал директор по развитию зарубежной сети РЭЦ Дмитрий Прохоренко. «За поддержкой в РЭЦ обращались в том числе компании, которые работают в сфере металлургической промышленности, лесопромышленного комплекса, АПК и химической промышленности», – сказал Прохоренко. Приоритетной задачей компаний Группы РЭЦ является укрепление внешнеэкономического взаимодействия российских компаний с иностранными, в том числе с турецкими, партнёрами.



THE ASSOCIATION RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE TOOK PART IN THE XIV INTERNATIONAL ECONOMIC FORUM “RUSSIA – ISLAMIC WORLD: KAZAN FORUM”.

The Russian-Turkish Dialogue Association TOOK PART IN KAZAN FORUM

During the Forum the cooperation agreement between the Association Russian-Turkish Dialogue, represented by its President Arsen Ayupov, and the Industrial Cluster of the Republic of Tatarstan, represented by its Chairman Sergey Mayorov, was signed.

The parties agreed to cooperate in realization of support and development of entrepreneurship. Today, the Association Russian-Turkish Dialogue actively organizes business missions of Russian regions to the Republic of Turkey and conducts a number of business events. The signed agreement provides opportunities for development of mutually beneficial cooperation between the RTD Association and more than three hundred enterprises of the industrial cluster of Tatarstan.

Within the framework of the XIV International Economic Forum “Russia – the Islamic World: Kazanforum”, a panel session “Russia – Turkey” was held with the assistance of the Trade Mission of the Russian Federation in Turkey.

Its moderator was the president of the Association “Russian-Turkish Dialogue” Arsen Ayupov.

The event was attended by representatives of official and business circles. The problems of transporting goods across the Russian-Turkish border, highlighted the measures taken by the

Customs Service of the Russian Federation to simplify the declaration of imported goods and currency. Examples of successful business in the Russian-Turkish arena and potential areas for strengthening further cooperation were examined. The session aroused great interest among the visitors: the total number of speakers, special guests and listeners exceeded 120 people.

Following the results of the session, the task was set to increase the turnover of funds within the Russian-Turkish economy from to 100 billion US dollars.

The trade Representative of Russia in Turkey Aidar Gashigullin addressed the participants with a welcoming speech. The Trade Representative noted that Russia and Turkey actively cooperate in various sectors: industry, mechanical engineering, shipbuilding, light and glass industries, household appliances, petrochemicals. Current promising Russian-Turkish projects are being discussed within the framework of the Russian-Turkish intergovernmental commission.

He also stressed that today there is a significant potential both for the export of Russian IT projects to Turkey and for joint work in this area with Turkish partners. “We have a significant potential both for exports to Turkey and for creating joint

projects with the Turkish side. This, of course, requires systematic steps. And one of them we see the establishment of a working group on digitalization within the framework of a mixed intergovernmental Russian-Turkish commission,” Gashigullin said. As an example of Russia’s steps to strengthen cooperation with Turkey in the IT sphere, he noted the appointment of a trade attaché to the Russian trade mission in Ankara, who will be in charge of this particular industry. “We are confident that with the arrival of such an expert who will be responsible for the IT sector, work in this direction will go more dynamically,” Gashigullin said.

During the event, special attention was paid to support for exporters. The Russian Export Center Group provided financial and non-financial support to 300 exporters to Turkey in January-April 2023, said Dmitry Prokhorenko, director of the REC’s foreign network development. “Among those who applied to the REC for support were companies that work in the metallurgical industry, timber industry, agro-industrial complex and chemical industry,” Prokhorenko said. The priorities of the REC Group companies are to strengthen foreign economic cooperation of Russian companies with foreign partners, including Turkish ones.



КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЛОГИСТИКА РОССИЯ – ТУРЦИЯ: ТРЕНДЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

12 МАЯ 2023 Г.
АССОЦИАЦИЯ
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ
ДИАЛОГ» ПРИ
ПОДДЕРЖКЕ ТПП РФ,
ИНФОРМАЦИОННОЙ
ПОДДЕРЖКЕ
RUSSIAN BUSINESS
GUIDE ПРОВЕЛА
КРУГЛЫЙ СТОЛ НА
ТЕМУ «ЛОГИСТИКА
РОССИЯ – ТУРЦИЯ:
ТРЕНДЫ И НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ».

Модератором дискуссии выступил Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП.

С приветственным словом к участникам круглого стола обратился **Владимир Гамза**, председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике. Он отметил, что у участников ВЭД становится всё больше важных тем для обсуждения, а каждое такое мероприятие играет важную роль, так как в ходе дискуссий у представителей бизнес-сообщества появляется понимание, какие конкретные меры нужны для решения возникающих проблем.

В своём приветственном обращении **Алексей Егармин**, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета, заявил: «РТДС всегда помогал и продолжает помогать выстраивать бизнес-связи и корпоративные взаимоотношения между предпринимателями России и Турции. Результаты этой работы есть, и результаты впечатляющие. Турецкий бизнес проявляет активный интерес к партнёрству. И я полагаю, что сегодня нам ничего не мешает укреплять связи между деловыми кругами наших стран».

Тимур Сафин, представитель АО «Российский экспортный центр» в Турецкой Республике, обращаясь к участникам круглого стола, подчеркнул, что тема логистики между Россией и Турцией сегодня одна из самых актуальных, так как

является важнейшей частью в вопросе расширения российско-турецкого сотрудничества. «Сегодня к нам обращается много и российских и турецких компаний, товарооборот между нашими странами растёт, увеличивается число бизнес-миссий, онлайн- и офлайн-мероприятий. Мы надеемся, что такое тесное взаимодействие приведёт к дальнейшему увеличению контрактов», – сказал он.

В ходе круглого стола широко обсуждалась тема поддержки экспортной деятельности предпринимателей. **Максим Черепашин**, первый заместитель исполнительного директора Фонда поддержки ВЭД при правительстве Московской области, отметил, что и подмосковные компании-экспортёры и компании из других регионов сегодня могут подать заявку на компенсацию затрат, связанных с транспортировкой продукции иностранным партнёрам. Субсидия позволяет компенсировать до 80% фактических понесённых затрат предприятиями при транспортировке своей продукции до конечного покупателя. Кроме того, и субъекты МСП, и крупные предприятия могут воспользоваться программой софинансирования сертификации продукции в соответствии с требованиями зарубежных рынков.

Галина Эрендженова, руководитель проекта по развитию экспортной логистики РЭЦ, подчеркнула, что каждый экспортёр может использовать широкий спектр мер поддержки: инструкции и шаблоны документов размещены на сайте

АО «РЭЦ» в разделе «Господдержка. Транспортировка промышленных товаров». Кроме того, все сервисы консолидированы на цифровой платформе «Мой экспорт», разработанной РЭЦ, и предоставляют российским бизнесменам онлайн-доступ к услугам, сопровождающим выход компаний на внешние рынки. Сервис позволяет из личного кабинета экспортера запрашивать в электронном виде без личного взаимодействия полный перечень услуг и функций.

Адиль Акавов, руководитель группы компаний AK GROUP, руководитель Комитета по развитию бизнеса с Турцией и странами Ближнего Востока Ассоциации экспортеров и импортёров, сказал: *«Для Турции Россия – огромный рынок; в России 140 миллионов населения, много производств. Турция для России – это крупнейший логистический хаб, это возможность промышленной кооперации. Благодаря Турции мы можем выходить на Восток. И повышать эффективность делового взаимодействия и совместно решать проблемы – наша общая задача».*

Сегодня Правительством Российской Федерации существенно упрощены процедуры ввоза товаров, на которые распространяются меры технического регулирования. Об этом в ходе круглого стола рассказали эксперты Федеральной таможенной службы РФ. **Дмитрий Прокофьев**, начальник отдела обеспечения контроля за безопасностью ввозимых товаров ФТС РФ, отметил, что в рамках Постановления Правительства РФ № 353 участники ВЭД вправе принять декларацию о соответствии на партию или единичное изделие на основании собственных доказательств (по упрощённой схеме). Кроме того, сегодня подтверждение декларантом права использования документов о соответствии на серийно выпускаемую продукцию не требуется; запчасти, единичные экземпляры, комплектующие, компоненты, сырьё и материалы для российского производства могут быть ввезены любыми лицами без представления таможенным органам документов о соответствии и т. п.

При этом, как отметил **Александр Иванов**, генеральный директор сертификационного центра «АРТА», Постановление Правительства РФ № 353 – документ новый, и некоторые предприниматели не всегда правильно им пользуются. Например, собирая собственные доказательные материалы, в качестве таковых предоставляют протоколы испытаний несертифицированных лабораторий. *«Сегодня наши компании выходят на новые рынки, к нам приходят новые бренды, сфера взаимодействия расширяется; и чтобы не было проблем, несмотря на упрощение процедуры, протоколы сертификации необходимо соблюдать»*, – подчеркнул он.

Также в 2022 году удалось достичь хороших результатов в реализации проектов «упрощённый таможенный коридор». Этот механизм позволяет оперативно выпускать товары участников проекта за счёт информационного обмена данными с таможенными органами страны-контрагента. В рамках проекта с Турцией, по данным ФТС, импортёры ввезли около 500 тыс. тонн продукции.

Кроме того, импортёры получили возможность ввозить некоторые товары без согласия правообладателя (так называемый параллельный импорт). Но, как подчеркнул **Александр Шихранов**, начальник отдела обеспечения контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, параллельный импорт касается только ввоза оригинальных товаров. Противодействие ввозу контрафакта не теряет своей актуальности. Все меры ответственности за ввоз контрафактной продукции не потеряли своей актуальности. При этом, по его словам, легализация параллельного импорта не привела к увеличению контрафакта.

Карина Видягина, заместитель генерального директора по развитию франшизы СДЭК Турция, отметила также, что предпринимателям сегмента МСП нужны меры поддержки: например, в части перевозок небольших партий грузов, формирования сборных партий грузов и т. п.

Любую сделку сопровождают процессы финансирования, которые также обсудили на круглом столе. **Светлана Лунькова**, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», рассказала об актуальной на сегодня проблеме возврата платежей при взаиморасчётах между турецкими и российскими бизнесменами. *«Мы прилагаем все усилия, чтобы таких возвратов было как можно меньше, подбираем оптимальную форму расчётов, поскольку хотим, чтобы компании занимались реальным бизнесом»*, – отметила она. Она также рассказала, что сегодня, в связи с активным поиском новых партнёров в Турции, среди бизнесменов стали очень популярны такие финансовые инструменты, как банковские гарантии и аккредитивы. *«Мы каждый кейс рассматриваем индивидуально, помогаем компаниям в поиске новых партнёров в Турции, организуем личные встречи потенциальных партнёров и делаем всё для снижения финансовых рисков наших клиентов»*, – отметила она.

Даниэла Эдис, заместитель генерального директора компании DIVA EXPORT, оператора дегустационно-демонстрационного павильона РЭЦ GoodfoodRussia в Турции, рассказала о том, как при поддержке Российского экспортного центра можно внедрить свои товары на полки сетей в Турции. По данным ФТС, Турецкая Республика занимает первое место среди

импортёров российской агропродукции – 12% от общего объёма импорта. На полки серьёзных сетей в Турции попасть достаточно сложно, в основном там представлена продукция местных производителей, а условия лицензирования для иностранцев достаточно сложные. DIVA EXPORT может оказать существенную помощь в реализации этой задачи. Например, по доставке образцов потенциальным партнёрам, в адаптации этикетки (есть определённого вида цензура, и, к примеру, не все слова, которые производитель свободно использует в РФ, допустимы на этикетках при реализации продукции в Турции), в поиске импортёров, в переговорах; дать консультации по лицензированию продукции, по оптимизации логистики и пр.

На круглом столе была затронута и тема межрегионального взаимодействия в сфере логистики. **Никита Александров**, руководитель представительства в г. Москве Корпорации развития Енисейской Сибири, рассказал о том, что несколько недель назад появились прямые рейсы из Красноярска в Анталию, что, безусловно, будет способствовать более тесной кооперации региона с Турецкой Республикой.

В ходе дискуссии также звучали предложения, которые могли бы оказать положительное влияние на развитие логистики между нашими странами. Так, **Наталья Кожина**, заместитель генерального директора «Айтис-Веб», выступила с инициативой создания универсального логистического агрегатора для бизнесменов, которые задействованы в деловом партнёрстве Россия – Турция.

Кроме того, на круглом столе своими практиками, опытом поделились ведущие логистические компании. **Александр Шилинчук**, заместитель генерального директора по автомобильным перевозкам международной транспортно-логистической компании «ТРАСКО», рассказал об актуальной ситуации в сегменте автомобильных перевозок по направлению Россия – Турция.

Ахмет Эртекин, генеральный директор EUROTREX, рассказал о логистике в новой экономической реальности, о том, как решения компании помогают российским и турецким экспортёрам преодолевать трудности.

Атилла Бурак Тунч, директор по развитию Logitrans, рассказал об опыте компании в поисках альтернативных путей между Турцией и Россией при проблемах с транзитом.

Все предложения, которые прозвучали в ходе обсуждения, все успешные кейсы, которые представили компании, получат дальнейшее развитие и послужат укреплению внешнеэкономических отношений между Россией и Турцией.

ON MAY 12TH THE RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE ASSOCIATION WITH THE SUPPORT OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE INFORMATION SUPPORT OF THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE HELD A ROUND TABLE “LOGISTICS RUSSIA – TURKEY: TRENDS AND NEW OPPORTUNITIES”.



ROUND TABLE “LOGISTICS RUSSIA – TURKEY: TRENDS AND NEW OPPORTUNITIES”

The discussion was moderated by Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

Vladimir Gamza, Chairman of the Council for Financial, Industrial and Investment Policy of the Russian Chamber of Commerce and Industry, welcomed the participants of the round table. He noted that the participants of foreign economic activity have more and more important issues to discuss, and each such event plays an important role, as in the discussions the representatives of the business community get an understanding of what concrete measures are needed to solve emerging problems.

In his welcoming speech, **Aleksey Egarmin**, CEO of the Russian-Turkish Business Council, said: “RTBC has always helped and continues to help build business ties and corporate relations between entrepreneurs in Russia and Turkey. There are results of this work and the results are impressive. Turkish business has shown great interest in this partnership. And I

believe that today there is nothing stopping us from strengthening ties between the business communities of our countries.”

Timur Safin, the representative of JSC Russian Export Center in the Republic of Turkey, in his address to the participants of the round table emphasized that the topic of logistics between Russia and Turkey is one of the most relevant today, as it is an important part of the expansion of Russian-Turkish cooperation. “*Today many Russian and Turkish companies apply to us, trade turnover between our countries is growing, the number of business missions, online and offline events is increasing. We hope that such close cooperation will lead to a further increase in the number of contracts,*” he said.

During the round table the issue of support for export activities of entrepreneurs was widely discussed. **Maxim Cherepakhin**, First Deputy Director of the Fund for Support of Foreign Economic Activity under the Government of the Moscow Region, said that exporting companies from the Moscow Region and companies from other regions can apply for compensation for the costs of

transporting products to foreign partners. The subsidy allows companies to receive up to 80% of the actual cost of transporting their products to the final customer. In addition, both small and large businesses can take advantage of the program for co-financing the certification of products in accordance with the requirements of foreign markets.

Galina Erendzhenova, Project Manager for the Development of Export Logistics at the Russian Export Center, emphasized that any exporter can take advantage of a wide range of support measures; instructions and document templates are available on the REC website in the “State Support. Transportation of Industrial Goods” section of the REC website. In addition, all services are consolidated on the digital platform “My Export” developed by the REC, which provides Russian businessmen with online access to services that accompany companies access to foreign markets. The service allows exporters to request a full list of services and functions electronically from their personal account, without personal interaction.

Adil Akavov, Head of AK GROUP, Head of the Business Development Committee

with Turkey and Middle East Countries of the Association of Exporters and Importers, said: *"For Turkey, Russia is a huge market; Russia has 140 million people, many industries. Turkey is the biggest logistic hub for Russia, it's an opportunity for industrial cooperation. Thanks to Turkey we can go to the East. And our common task is to increase the efficiency of business cooperation and solve problems together."*

Today the Government of the Russian Federation has significantly simplified the procedure for importing goods subject to technical regulation measures. This was reported by experts of the Federal Customs Service of the Russian Federation at the round table. **Dmitry Prokofiev**, Head of the Department of Control over Safety of Imported Goods of FCS RF, noted that in accordance with Decree of the Government of the Russian Federation № 353 participants of foreign economic activity have the right to make a declaration of conformity for a batch or a single item on the basis of their own evidence (under a simplified scheme). In addition, today the declarant's confirmation of the right to use conformity documents for serial products is not required; parts, individual units, components, raw materials and materials for Russian production can be imported by anyone without submitting conformity documents to the customs authorities, etc.

At the same time, as **Alexander Ivanov**, General Director of the Certification Center ARTA noted, the Decree of the Government of the Russian Federation №353 is a new document, and some entrepreneurs do not always use it correctly. For example, while collecting their own evidence, they submit test reports from non-certified laboratories. *"Today our companies are entering new markets, new brands are coming to us, the sphere of interaction is expanding, and in order to avoid problems, despite the simplification of the procedure, certification protocols must be followed,"* he stressed.

Also in 2022 it was possible to achieve good results in the implementation of projects "simplified customs corridor". This mechanism allows for the rapid release of goods of the project participants due to the exchange of information with the customs authorities of the counterparty country. Under the project with Turkey, according to FCS, importers imported about 500 thousand tons of products.

In addition, importers were able to import some goods without the consent of the right holder (so-called parallel import). However, as **Alexander Shikhranov**, Head of the Department for Control of Goods Containing Intellectual Property Objects, pointed out, parallel import applies only to the import of original goods. The fight against the import of counterfeit goods does not lose its importance. All measures of responsibility for the import

of counterfeit goods have not lost their relevance. At the same time, the legalization of parallel imports has not led to an increase in counterfeiting.

Karina Vidyagina, Deputy General Director for Franchise Development of CDEK Turkey, also noted that entrepreneurs in the SME segment need support measures: for example, in terms of transporting small batches of goods, forming consolidated shipments, etc. Each transaction is accompanied by the processes of financing.

Each transaction is accompanied by the processes of financing, which was also discussed at the round table. **Svetlana Lunkova**, Director of the Business Development Department of the Bank IBA-MOSCOW, talked about the urgent problem of return of payments between Turkish and Russian businessmen. *"We are doing our best to have as few of such refunds as possible, we are choosing the optimal form of calculations, because we want the companies to do real business,"* she noted. She also said that financial instruments such as bank guarantees and letters of credit have become very popular among businessmen today in connection with an active search for new partners in Turkey. *"We look at each case individually, help companies find new partners in Turkey, arrange personal meetings with potential partners and do our best to reduce our clients financial risks,"* she said.

Daniela Edis, the deputy general director of DIVA EXPORT, the operator of the GoodFoodRussia tasting and demonstration pavilion of the REC in Turkey, told how, with the support of the Russian export center, one can place one's goods on the shelves of chain stores in Turkey. According to the Federal Customs Service, the Republic of Turkey ranks first among importers of Russian agricultural products – 12% of the total import. It is quite difficult to get on the shelves of serious networks in Turkey, there are mainly products of local producers, and the licensing conditions for foreigners are quite complicated.

DIVA EXPORT can provide significant assistance in this task. For example, delivering samples to potential partners, adapting labels (there is a certain kind of censorship, and for example, not all the words that the manufacturer freely uses in Russia are allowed on the labels when selling products in Turkey), finding importers, negotiations; advising on licensing products, optimizing logistics, etc.

The round table also touched upon the issue of interregional interaction in the field of logistics. **Nikita Alexandrov**, Head of the Moscow Office of the Development Corporation YENISEY SIBERIA, said that a few weeks ago direct flights were launched from Krasnoyarsk to Antalya, which will certainly contribute to closer cooperation between the region and the Republic of Turkey.

Suggestions were also made during the discussion that could have a positive impact on the development of logistics between our countries. For example, **Natalia Kozhinova**, Deputy General Director of I-tis-Web, presented an initiative to create a universal logistics aggregator for businessmen involved in the Russia – Turkey business partnership.

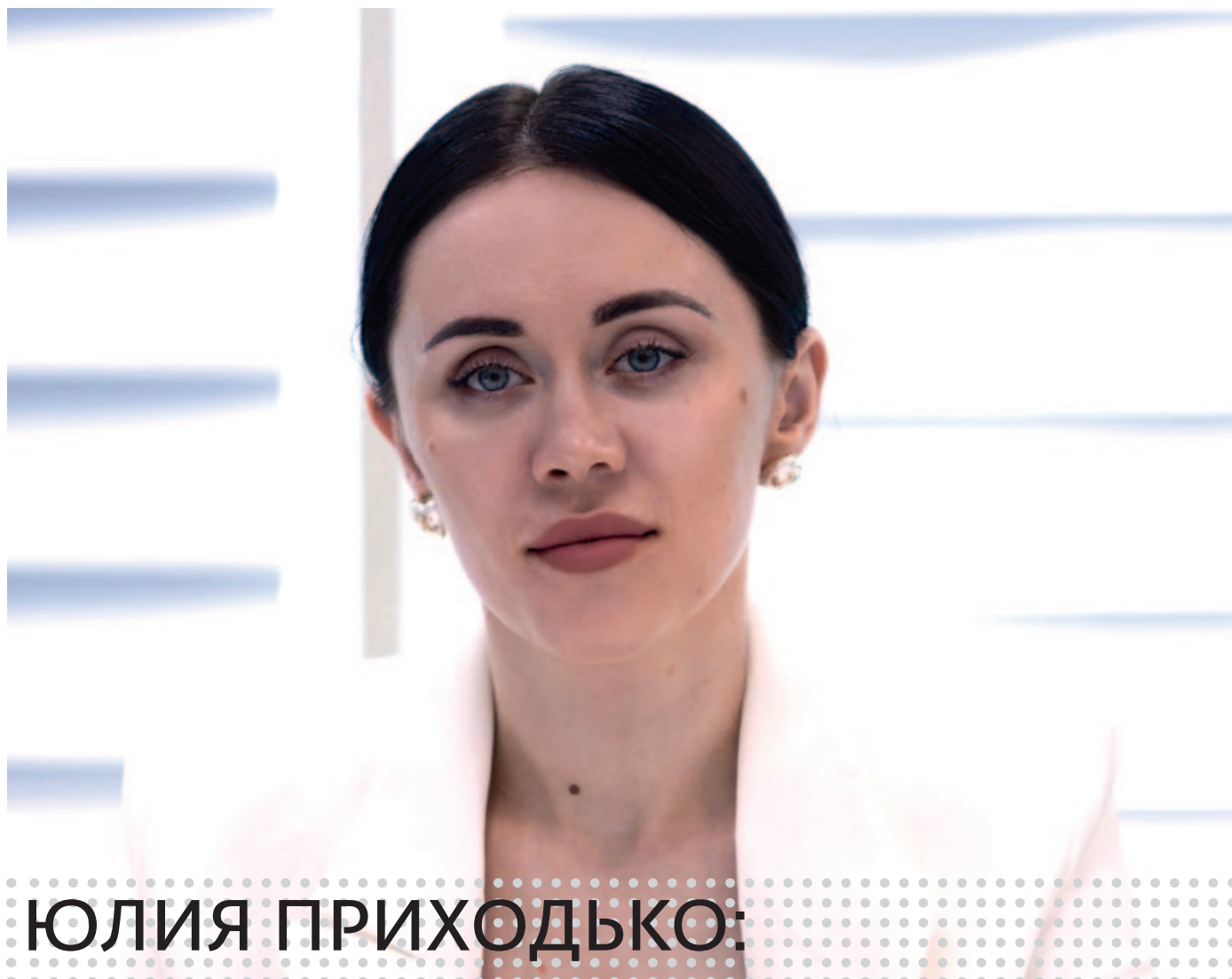
Besides, the leading logistics companies shared their practices and experience at the round table. **Alexander Shilinchuk**, Deputy General Director of the International Transport and Logistics Company TRASKO, told about the current situation in the segment of road transportation in the direction of Russia – Turkey.

Ahmet Ertekin, General Director of EUROTREX, spoke about logistics in the new economic reality and how the company's solutions help Russian and Turkish exporters to overcome difficulties.

Atilla Burak Tunç, Development Director of Logitrans, spoke about the company's experience in finding alternative routes between Turkey and Russia in case of transit problems.

All the suggestions made during the discussion, all the successful cases presented by the companies will be further developed and will serve to strengthen foreign economic relations between Russia and Turkey.





ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО: «СОЗДАЁМ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА»

В Южном федеральном округе Краснодарский край занимает первое место по уровню валового регионального продукта, первое место по объёму инвестиций. В феврале 2023 года в регионе была создана АНО «Агентство по привлечению инвестиций», перед которой была поставлена конкретная задача – привлечь дополнительные инвестиции в Краснодарский край и способствовать развитию благоприятного инвестклимата в регионе, создав дополнительный эффект добавленной стоимости инвестиционных проектов. О том, как удаётся реализовать поставленные задачи, – в интервью с руководителем Агентства ЮЛИЕЙ ПРИХОДЬКО.

– Юлия, Агентство по привлечению инвестиций – очень молодая организация. До её создания в регион в среднем шло более 500 млрд инвестиций в год, по итогам прошлого года – рекордные со времён Олимпиады 690 млрд рублей. В чём же цель создания Агентства?

– В Краснодарском крае внедрён Региональный инвестиционный стандарт 2.0. В рамках этого стандарта было необходимо создание специализированной организа-

ции по привлечению и сопровождению инвестпроектов.

До момента появления нашего Агентства в регионе действовал Центр по сопровождению инвестпроектов, который работал на «входящем потоке». Нам предстоит реализовать амбициозные планы – довести сумму привлекаемых инвестиций до 1 трлн рублей в год. Мы должны использовать конкурентные преимущества региона и создать для новых партнёров все условия, увеличив объёмы

инвестиций за счёт привлечения в регион новых проектов – не только за счёт тех инвесторов, которые приходят через профильные департаменты, но и за счёт собственной системной и активной работы с инвесторами.

– Расскажите, пожалуйста, о механизмах привлечения инвесторов, которые сегодня реализуются в Агентстве.

– У нас есть инвестиционная карта, которая была сформирована ещё до появления

Агентства. На карте отражены перспективные участки для запуска этих проектов, и наша задача – эту карту максимально дополнять. Безусловно, для того, чтобы что-то предлагать, надо этот продукт создать: снять все ограничения, риски, сформировать предложения и представлять их на всевозможных профильных форумах, выставках, конференциях. Например, в мае этого года мы выступили партнёрами форума «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», а также приняли участие в форуме-фестивале отраслевых сообществ в Краснодаре «Фестиваль российских брендов».

Агентство ведёт системную работу по анализу муниципалитетов и исследованию внутрикраевых рынков, чтобы предоставлять инвестору всю необходимую информацию и детальные расчёты окупаемости бизнеса. Мы регулярно выезжаем на советы по предпринимательству в каждое муниципальное образование, рассказываем о наших возможностях. И, как показывает практика, получаем отличный результат. Несколько проектов, которые сейчас реализуются в регионе, были запущены как раз после таких визитов.

Кроме того, мы плотно сотрудничаем с юридическими компаниями, которые сопровождают инвесторов, у нас заключены соглашения, в рамках которых мы получаем информацию и связываемся с инвесторами, предлагая свои услуги.

Также мы активно пользуемся такими институтами, как Центр поддержки экспорта, Российский экспортный центр, участвуем в семинарах «Час с торгпредом», помогая торгпредам верно сориентировать инвестора того или иного дружественного государства на взаимодействие с нами.

Как показывает наш опыт, инвестора можно найти везде. Главное – его заинтересовать.

– А какие меры поддержки сегодня реализуются в регионе? И как в их получении помогает Агентство?

– На территории региона реализуется более 120 основных форм государственных мер поддержки. Подчеркну, что наше основное преимущество – работа по принципу одного окна, несмотря на то, что само Агентство не выплачивает субсидии, инвестор, обращаясь к нам, избавляется от необходимости самостоятельно искать различные институты развития. Мы сами контактируем с органами исполнительной власти, помогаем с оформлением документации и консультируем по тем мерам поддержки, на которые может рассчитывать предприниматель.

В целом при запросах инвесторов работа Агентства идёт по трём основным блокам. Во-первых, земельные вопросы: мы проводим тотальный аудит участков, сами запрашиваем все выписки, при необходимости помогаем изменить вид разрешённого ис-

пользования, предоставляем подробную информацию о генплане и предстоящих изменениях, чтобы инвестор был в курсе всех возможных изменений и минимизировал риски. Во-вторых, решаем вопросы с ресурсами: наши специалисты самостоятельно формируют заявки на технологическое присоединение к инженерным сетям, что снимает серьёзную нагрузку с инвестора и помогает составить заявку корректно, уменьшая стоимость реализации проекта и сроки. И конечно, исчерпывающая помощь по мерам господдержки, помощь в её получении. И всё это на безвозмездной основе. Инвестор может заниматься своим бизнесом, а всю оргработу мы берём на себя.

– Как бы вы оценили те результаты, которые на сегодня уже достигнуты?

– На сопровождении Агентства сейчас находится 107 проектов, включая те, которые были нам переданы уже после создания нашей организации, с общим объёмом инвестиций 132 млрд рублей. В рамках их реализации планируется создать порядка 10 тыс. рабочих мест.

А своими силами мы уже привлекли в регион 14 новых проектов с объёмом инвестиций порядка 50 млрд рублей; в ходе их реализации планируется создание 2,5 тыс. рабочих мест. Ещё 30 проектов сейчас находится на стадии проработки.

Я могу сказать, что это очень хорошие показатели. И если работа будет продолжена в таких же темпах, то к концу года мы серьёзно превысим изначально установленный KPI.

Сегодня основные из привлечённых нами проектов реализуются в сфере пищевой промышленности, логистики, спорта, санаторно-курортного и туристического бизнеса.

Например, один из крупных проектов – Краснодарский крахмальный комбинат в Красноармейском районе. Объём инвестиций – 28 млрд рублей, будет создано 300 рабочих мест. Ещё один интересный проект, который реализуется совместно с инвестором, – строительство многофункционального завода по производству растительного масла, который, кроме него, будет производить другие виды пищевой продукции. Объём инвестиций в этот проект превышает 2 млрд рублей, будет создано 72 рабочих места.

Безусловно, Краснодарский край у многих ассоциируется с АПК, с санаторно-курортным лечением, туризмом. Но мы ставим перед собой задачу – охватить более серьёзно и другие сферы промышленности, помимо сельского хозяйства, а также такие высокотехнологичные сферы, как ИТ. Сейчас в крае создаётся ИТ-парк, и кластерному развитию этой отрасли мы всячески способствуем.

– Краснодарский край входит в топ регионов страны по числу жителей, занятых в малом и среднем предпри-

нимательстве. Как вы полагаете, эта тенденция сохранится?

– Если в регион приходит инвестор, который создаёт хотя бы одно рабочее место и инвестирует в экономику Краснодарского края, то это наш клиент. Мы работаем с такой компанией на тех же условиях, что и с компаниями, которые реализуют крупные миллиардные проекты, и предприниматель получит от нас точно такой же объём услуг. Для нас важен каждый инвестор. Сектор МСП – это драйвер развития экономики страны, и, конечно, наша основная задача – ускорить его развитие.

– Сегодня в России реализуется масштабная программа по импортозамещению. Как обстоят в этой сфере дела в Краснодарском крае?

– Предприятия Краснодарского края активно включились в этот процесс и успешно его реализуют. Для этого созданы все условия. Край готов бесплатно выделять земельные участки под масштабные инвестиционные проекты, связанные с импортозамещением. Если такие проекты реализуются в сфере промышленности, то субсидирование затрат составляет около 30%. Мы общались со многими предприятиями, и они полны энтузиазма. В нашем регионе уже многие компании, особенно в пищевой промышленности, активно увеличивают ассортимент. Это легко заметить любому, просто зайдя в продуктовый магазин.

В какой-то мере на руку предпринимателям сыграл 2014 год, когда были введены первые экономические санкции. Сразу после этого в Краснодарском крае начался бум сыроделия, и к сегодняшней ситуации предприниматели уже оказались подготовлены предыдущими санкциями.

– Как Агентством сегодня выстраивается международное сотрудничество? Есть ли заинтересованность иностранных инвесторов?

– Для региона работа с иностранными инвесторами всегда являлась системной. Конечно, вектор работы изменился, но дружественные нам страны по-прежнему проявляют интерес к деловому сотрудничеству, и связи с ними только укрепляются. Сейчас мы видим интерес со стороны Турецкой Республики, Китая. После приезда главы КНР Си Цзиньпина в марте этого года активизировались проекты, которые находились на стадии переговоров. В частности, китайская Shandong Chuangxiang начинает стройку промпарка для глубокой переработки зерна на Кубани. Все соглашения по этому поводу уже подписаны. Мы находимся на стадии переговоров с турецкими компаниями по созданию предприятий в сфере пищевой, химической и металлургической промышленности. Мы всегда открыты для сотрудничества как с российскими, там и зарубежными партнёрами и, со своей стороны, сделаем всё, чтобы вести бизнес на Кубани любому инвестору было выгодно.



In the Southern Federal District the Krasnodar Region ranks first in terms of gross regional product and first in terms of investments. In February 2023, the Krasnodar Region established the Agency for Attraction of Investments, whose task is to attract additional investments to the Krasnodar Region and to promote a favorable investment climate in the region, thus creating added value for investment projects. In an interview with the head of the Agency, YULIA PRIKHODKO, we will talk about how the goals are being achieved.

YULIA PRIKHODKO: “WE ARE CREATING COMFORTABLE CONDITIONS FOR THE INVESTOR”

– Yulia, the Agency for Attraction of Investments is a very young organization. Before it was created, the region received an average of more than 500 billion roubles in investments annually, last year's results were a record 690 billion roubles since the Olympics. What was the purpose of creating the agency?

– Krasnodar region has implemented the regional investment standard 2.0. Within the framework of this standard it was necessary to create a specialized organization for attracting and supporting investment projects.

Before the appearance of our agency, the region operated the Center for Support of Investment Projects, which worked on the “incoming stream”. We have ambitious plans to increase the amount of attracted investments to 1 trillion roubles per year. We must use the competitive advantages of the region and create all conditions for new partners to increase the volume of investments by attracting new projects to the region, not only at the expense of those investors who come through the relevant departments, but also through our own systematic and active work with investors.

– Please tell us about the mechanisms for attracting investors that are currently being implemented at the Agency.

– We have an investment map that was created before the Agency was established. The map reflects the promising areas for launching

these projects, and our task is to complete this map as much as possible. Certainly, in order to offer something, it is necessary to create this product – to remove all restrictions and risks, to form offers and present them at all kinds of profile forums, exhibitions and conferences. For example, in May this year we were a partner of the forum “Russia – Turkey: the vector of strategic partnership and business interaction”, and also took part in the forum of industrial communities in Krasnodar “Festival of Russian brands”.

The Agency carries out systematic work on the analysis of communities and the study of regional markets in order to provide investors with all the necessary information and detailed calculations of the payback period of the business. We regularly visit the business councils of each municipality and tell them about our opportunities. And as practice shows, we get excellent results. Several projects that are now being implemented in the region were launched directly after these visits.

In addition, we work closely with legal companies that support investors, we have signed agreements under which we receive information and communicate with investors, offering our services.

We also actively use such institutions as the Export Support Center, the Russian Export Center, participate in seminars “An Hour with a Trade Representative” helping trade representatives to correctly orient an investor of this or that friendly state to cooperate with us.

As our experience shows, an investor can be found anywhere, the main thing is to interest him.

– And what assistance is currently being provided in the region? And how does the Agency help to receive them?

– More than 120 basic forms of state support measures are implemented on the territory of the region. I would like to emphasize that our main advantage is the principle of “one stop shop”, i.e. despite the fact that the Agency itself does not pay subsidies, the investor, when applying to us, is relieved of the need to look for various development institutions on his own. We contact the executive authorities ourselves, help with the paperwork and advise on the support measures that the entrepreneur can count on.

In general, there are three main blocks in the Agency's work when investors ask for support. Firstly, we carry out a full audit of the land, we obtain all the extracts ourselves, if necessary, we help to change the type of permitted use, provide detailed information about the master plan and the forthcoming changes, so that the investor is aware of all the possible changes and minimizes the risks. Secondly, solving resource problems – our experts independently formulate applications for technological connection to engineering networks, which relieves the investor of a serious burden and helps to make the application correctly, reducing the cost

of the project and time. And, of course, comprehensive assistance in the measures of state support, assistance in obtaining it. And all this free of charge. The investor can do his business and we take care of all the organizational work.

– *How do you evaluate the results achieved so far?*

– The Agency is currently supervising 107 projects, including those that were transferred to us after our organization was created, with a total investment of 132 billion roubles, and their implementation is expected to create about 10 thousand jobs.

And by our own efforts we have already attracted 14 new projects with an investment volume of about 50 billion roubles. During their implementation it is planned to create 2.5 thousand jobs, and another 30 projects are currently being developed.

I can say that these are very good indicators. And if the work continues at the same pace, by the end of the year we will significantly exceed the initially set KPI.

Today the main projects that we have attracted are being implemented in the food industry, logistics, sports, health resorts and tourism business.

For example, one of the major projects is the Krasnodar Starch Factory in the Krasnoarmeisky district. The amount of investment is 28 billion roubles and 300 jobs will be created. Another interesting project, which is being implemented together with an investor, is the construction of a multifunctional plant for the production of vegetable oil, which will also produce other types of food products. The volume of

investment in this project exceeds 2 billion roubles and 72 jobs will be created.

Undoubtedly, many people associate the Krasnodar region with the agro-industrial complex, resorts and tourism. However, we have set ourselves the task of developing not only agriculture, but also other branches of industry, including high-tech areas such as IT. We are now creating an IT park in the region and we are contributing to the cluster development of this industry in every possible way.

– *Krasnodar region is one of the leading regions in the country in terms of the number of people employed in small and medium businesses. Do you think that this trend will continue?*

– If an investor comes to the region, creates at least one job and invests in the economy of the Krasnodar region, he is our client. We work with such a company on the same terms as we do with companies implementing large projects worth billions of dollars, and the businessman receives exactly the same amount of services from us. Each investor is important to us. The SME sector is the engine of the country's economy and, of course, our main task is to accelerate its development.

– *Today in Russia there is a large-scale program of import substitution. What is the situation in the Krasnodar region?*

– Enterprises of the Krasnodar region actively participate in this process and successfully implement it. All the necessary conditions have been created. The region is ready to provide free land for large investment projects related to import substitution. If such

projects are implemented in industry, the cost subsidy is about 30%. We have talked to many companies and they are enthusiastic. Many companies in our region, especially in the food industry, are already actively expanding their assortment. It's easy for anyone to notice, just by walking into a grocery store.

To some extent, 2014, when the first economic sanctions were imposed, played into the hands of entrepreneurs. Immediately after that there was a boom in cheese production in the Krasnodar region, and the entrepreneurs were already prepared for today's situation by the previous sanctions.

– *How is the agency building international cooperation today? Is there interest from foreign investors?*

– For the region, work with foreign investors has always been systematic. Of course, the vector of work has changed, but friendly countries are still interested in business cooperation and relations with them are getting stronger. Now we see the interest of the Republic of Turkey in China. After the arrival of Chinese President Xi Jinping in March this year, the projects that were under negotiation became more active. In particular, China's Shandong Chuangxiang is starting to build an industrial park for deep processing of grain in Kuban. All the relevant agreements have already been signed. We are negotiating with Turkish companies to establish enterprises in the food, chemical and metallurgical industries. We are always open to cooperation with Russian and foreign partners, and we will do our best to make business in Kuban profitable for any investor.

**Реализованный инвестиционный проект в Новороссийском районе.
Винодельческое предприятие полного цикла
с собственными виноградниками.**





ИВАН СТАРОДУБЦЕВ:

**«ТРЕБУЕТСЯ АДРЕСНАЯ НАСТРОЙКА
НА ТУРЕЦКИЙ РЫНОК»**

Известный российский эксперт, политолог, представитель Ассоциации «РУССОФТ», один из ведущих специалистов-практиков по Турции Иван Стародубцев – о перспективах торгово-экономического сотрудничества России и Турции.

Президентские и парламентские выборы в Турции, состоявшиеся 14 мая и 28 мая этого года, ознаменовали начало в стране очередной пятилетки: 2023–2028 гг. Уместно сказать о том, что было достигнуто Россией и Турцией к 2023 году в сфере торгово-экономического сотрудничества, и коснуться перспектив.

После подписания в августе 2009 года Россией и Турцией межправительственных протоколов о сотрудничестве в сфере газа, нефти и атомной энергии российско-турецкие торгово-экономические отношения приобрели фундамент многопланового энергетического сотрудничества. В сфере энергетики выделяются проекты газопровода «Турецкий поток» и первой турецкой АЭС «Аккую». Одним из флагманских проектов, в не меньшей степени прорывных, является соглашение 2017 года о поставке Турции российских систем ПВО С-400.

Указанные проекты, вне всякого сомнения, являются «витриной» двусторонних отношений. Но это не так называемые «потёмкинские деревни». За сделками межгосударственного масштаба – растущая взаимная торговля и растущие инвестиции в широком спектре отраслей. По итогам 2022 года Россия установила новый рекорд экспорта в Турцию – 57,4 млрд долл., почти что в два раза превысив предыдущее достижение, датированное далёким 2008 годом, – 31,4 млрд долл.

Это стало возможным благодаря сбалансированной позиции Турции по отношению к российской СВО на Украине. Турция заняла позицию равноудалённости, предлагая себя в качестве площадки для диалога и посылая нашей стране сигнал о том, что на фоне бурных политических потрясений Турция остаётся для России субъектным, предсказуемым партнёром в торгово-экономической сфере.

Закономерным результатом такого подхода, с учётом существующего фундамента двусторонних торгово-экономических отношений, стало обсуждение новых крупных проектов. Российское и турецкое руководство озвучили намерение по созданию международного газового хаба на территории Турции. Активизировалось сотрудничество в нефтяной сфере. Российская сторона демонстрирует интерес к строительству и второй турецкой АЭС – АЭС «Синоп».

Но самое главное, что 2022 год принёс возможности по написанию принципиально новых страниц сотрудничества – за рамками классического для нас сотрудничества в энергетической сфере. Россия

и Турция обсуждают возможности замещения ушедшего из России западного бизнеса. В рамках общей для Российской Федерации и для Турецкой Республики цели по достижению технологического суверенитета осуществляются совместные инвестиции в промышленность. Ширятся контакты по научно-технологическому направлению.

При этом к Турции возрос интерес не только со стороны крупного российского бизнеса: речь идёт теперь и про бизнес средний, и даже малый. Достаточно отметить, что число компаний с российским участием в Турции за 2022 год продемонстрировало взрывной рост: с 177 до 1363.

Первоначально от зачастую технических офисов для осуществления закупок, логистики и перевода финансовых средств через Турцию российский бизнес приходит к пониманию тех немалых возможностей, которые существуют на территории Турецкой Республики в плане построения «прямого», а не «транзитного» бизнеса. Причём за рамками традиционных сфер российского экспорта: сырья и энергоносителей.

Приведу, пожалуй, наиболее характерный пример из личной практики продвижения интересов российского бизнеса в Турции.

С 2021 года в качестве ответственного за турецкое направление некоммерческого партнёрства разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ», крупнейшего и наиболее влиятельного объединения компаний-разработчиков программного обеспечения России, я занимаюсь вопросами продвижения российской ИТ-индустрии на турецкий рынок.

Спустя два года системной работы можно говорить о первых результатах: нами установлены плодотворные контакты с профильными турецкими государственными структурами и объединениями частного бизнеса, в интересах своих членов развёрнута постоянная работа по продвижению их продуктов и услуг, их торговые марки в Турции становятся узнаваемыми. Пошли и первые продажи на новый крупный, но, замечу, при этом весьма конкурентный турецкий рынок, где до сих пор доминировали американские и европейские производители. К примеру, в такой сфере, как кибербезопасность, нашим производителям удаётся навязывать западным разработчикам конкурентную борьбу и отвоёвывать свой сегмент рынка.

Перед российским руководством нами, как «РУССОФТ», поставлен вопрос о необ-

ходимости создания в рамках смешанной российско-турецкой Межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству отдельной рабочей группы по информационным и цифровым технологиям. Это, по нашему мнению, должно позволить вывести отношения между Россией и Турцией в сфере ИТ на качественно новый уровень, создав единую переговорную площадку для представителей государства и бизнеса двух стран.

Турецкий рынок, вопреки расхожему мнению, пока ещё не стал для российско-го бизнеса традиционным. Поэтому далеко не все в России осознают те возможности, которые открываются в Турции. Кроме того, требуются адресная настройка на турецкий рынок, чёткое понимание целого комплекса подготовительных мероприятий для выхода на высоконкурентный турецкий рынок с учётом его особенностей: подготовка продукта, подготовка выхода, нетворкинг, продажи и постпродажное сопровождение. Важным фактором является кросс-культурная бизнес-коммуникация. Как показывает мой опыт, многие российские компании недостаточно уделяют внимание этому аспекту, и результат зачастую оказывается далёким от ожидаемого.

Петербургский международный экономический форум – 2023 даст российскому бизнесу ценную возможность встретиться с активными представителями Турции, но требуется и нам самим проявлять аналогичную активность в отношении этой страны. Работа требует непрекращающегося плотного контакта, «на удалёнке» работать не получится.

Историчность момента заключается в том, что ситуация нас самих побуждает к активной позиции, к активному изучению имеющихся возможностей, к использованию всего инструментария, имеющегося у российского бизнеса для открытия новых страниц торгово-экономического сотрудничества между Россией и Турцией, за рамками освоенных нами сфер.

С учётом того обстоятельства, что и Россия, и Турция движутся параллельными курсами на пути к технологическому суверенитету, стоит надеяться, что проявление Россией активности в ближайшую пятилетку приведёт к качественному изменению характера российско-турецких торгово-экономических отношений, к выходу на новые рубежи, к новым проектам в новых для двусторонних отношений сферах. Причём с акцентом на сферах высокотехнологичных.



IVAN STARODUBTSEV:

**“A TARGETED ADJUSTMENT TO THE
TURKISH MARKET IS REQUIRED”**

A well-known Russian expert, political scientist, representative of the RUSSOFT Association, one of the leading practitioners on Turkey, Ivan Starodubtsev, spoke about the prospects for trade and economic cooperation between Russia and Turkey.



The presidential and parliamentary elections in Turkey, held on May 14 and May 28 this year, marked the beginning of the next “five-year plan” 2023-2028 in the country. It is appropriate to say what has been achieved by Russia and Turkey by 2023 in the field of trade and economic cooperation, and to touch on the prospects.

After Russia and Turkey signed the Intergovernmental Protocols on cooperation in gas, oil and nuclear energy in August 2009, the Russian-Turkish trade and economic relations acquired the basis for the multifaceted energy cooperation. In the energy sector, the Turkish Stream gas pipeline and Turkey’s first nuclear power plant Akkuyu stand out. One of the flagship projects, equally breakthrough, is the 2017 agreement to supply Turkey with Russian S-400 air defense systems.

These projects are undoubtedly the “showcase” of bilateral relations. But these are not so-called Potemkin villages. Behind interstate deals are growing mutual trade and investment in a wide range of industries. At the end of 2022, Russia set a new record for exports to Turkey – \$ 57.4 billion, almost double the previous achievement, dating back in 2008 – \$ 31.4 billion.

This was made possible by Turkey’s balanced position with regard to Russia’s SWO in Ukraine. Turkey took a position of equidistance, offering itself as a platform for dialogue and sending our country a signal that, amid the turbulent political turmoil, Turkey remains for Russia a personable, predictable partner in the trade and economic sphere.

The logical result of this approach, taking into account the existing foundation of bilateral trade and economic relations, was the discussion of new major projects. The Russian and Turkish leaders announced their intention to create an international gas hub in Turkey. Cooperation in the oil sector has intensified. The Russian side is showing interest in the construction of the second Turkish nuclear power plant, the Sinop nuclear power plant.

But, most importantly, the year 2022 has brought opportunities to write fundamentally new pages of cooperation, beyond the framework of the classic cooperation in the energy sector for us. Russia and Turkey are discussing the

possibility of replacing the Western business that has left Russia. Within the framework of the common goal for the Russian Federation and the Republic of Turkey to achieve technological sovereignty, joint investments are being made in industry. Contacts in the scientific and technological direction are expanding.

At the same time, not only large Russian business has increased its interest in Turkey; now we are also talking about medium business and even small business. Suffice it to say that the number of companies with Russian participation in Turkey for the year 2022 has shown explosive growth: from 177 to 1363.

Initially, from often technical offices for procurement, logistics and transfer of funds through Turkey, Russian business comes to understand the considerable opportunities that exist on the territory of the Republic of Turkey in terms of building a “direct” rather than a “transit” business. Moreover, outside the traditional areas of Russian exports – raw materials and energy.

Let me give you, perhaps, the most typical example from my personal practice of promoting the interests of Russian business in Turkey.

Since 2021, as the person responsible for the Turkish direction of the non-profit partnership of software developers RUSSOFT, the largest and most influential association of software companies in Russia, I have been working on promoting the Russian IT industry in Turkey.

After two years of systematic work, we can talk about the first results: we have established fruitful contacts with the relevant Turkish government agencies and private business associations; we are constantly working to promote their products and services in the interests of our members; their brands are becoming recognizable in Turkey. The first sales to the new, large, but very competitive Turkish market, where, until now, the American and European producers dominated, are also coming. For example, in cyber security, our manufacturers have managed to impose competition on Western developers and win back their market segment.

Before the Russian leadership, we, as RUSSOFT, have raised the question of the

need to create, within the framework of the mixed Russian-Turkish Intergovernmental Commission on Trade and Economic Cooperation, a separate Working Group on Information and Digital Technologies. Which, in our opinion, should allow bringing relations between Russia and Turkey in the IT field to a qualitatively new level, creating a single negotiating platform for representatives of the state and business of the two countries.

The Turkish market, contrary to popular opinion, has not yet become traditional for Russian business. Therefore not everyone in Russia is yet aware of the opportunities that are opening up in Turkey. In addition, a targeted adjustment to the Turkish market is required, a clear understanding of the whole set of preparatory measures for entering the highly competitive Turkish market, taking into account its characteristics: product preparation, exit preparation, networking, sales and post-sales support. Cross-cultural business communication is an important factor. As my experience shows, many Russian companies do not pay enough attention to this aspect and the result is often far from what is expected.

The St. Petersburg International Economic Forum 2023 will give Russian business a valuable opportunity to meet with active representatives of Turkey, but we ourselves need to be similarly active in relation to this country. The work requires continuous close contact, it will not be possible to work remotely.

The historicity of the moment lies in the fact that the situation itself encourages us to take an active position, to actively explore the available opportunities, to use all the tools available to Russian business to open new pages of trade and economic cooperation between Russia and Turkey, beyond the areas we have mastered.

Taking into account the fact that both Russia and Turkey are moving in parallel courses on the way to technological sovereignty, it is worth hoping that Russia’s activity in the next five years will lead to a qualitative change in the nature of Russian-Turkish trade and economic relations, to reach new frontiers, to new projects in new, for bilateral relations, spheres. Moreover, with an emphasis on high-tech areas.

30 ЛЕТ

ЭКСПЕРТИЗЫ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ



РУССКАЯ
КОСМЕТИКА



КОМПАНИЯ «РУССКАЯ КОСМЕТИКА» ВХОДИТ В **ТОП-10**
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ УХОДА ЗА ТЕЛОМ.

Собственные торговые марки компании широко представлены не только в ведущих торговых сетях России, но и на рынках стран СНГ и Балтии, а также в европейских, арабских и азиатских странах.



30 лет успешной истории



16 стран-экспортёров



300+ сотрудников



4+ млн единиц производимой продукции
ежемесячно



700+ наименований
парфюмерно-косметических средств

Московская область,
г. Одинцово, ул. Вокзальная, 53,
литера Ц, офис № 2

Тел.: 7 (495) 981-92-00
E-mail: ctm@krasnaya.net

