Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

19/221 июль 2023

With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ИННОПРОМ
ЕКАТЕРИНБУРГ 2023

РОССИЯ-ИНДИЯ:
ГРАНИ
СОТРУДНИЧЕСТВА

Сатия Карм Пуния: «ПРИЕЗЖАЙТЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ»

КОМПАНИЯ НЕЙРОМИР
ЛИДЕР ПРОЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ

САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРОДУКТ «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ»

ВСЕ О НЕЙРОМИР

Программа "Ментальное здоровье" основана на авторской методологии "Нейромир" с применением нейрогарнитуры по технологии НейроБОС (метод биологической обратной связи), позволит повысить:

- эффективность сотрудников
- вовлеченность и лояльность к компании
- прибыльность
- соблюдение охраны труда

и улучшить психологическое состояние сотрудников.

РАБОТОДАТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ВСЕРЬЕЗ ЗАДУМАТЬСЯ И ПОДДЕРЖАТЬ МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ!

8 800 201 08 94 NEUROMIR.RU

Реклама

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: **Елена Александрова**
Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**
Корреспонденты: **Алексей Сокольский, Александра Убоженко, Варвара Можаева, Светлана Кныш, Виктория Лукьянова**
Перевод: **Лилиана Альтапова**
Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова, Алёна Ремизова, Анна Шехматова, Юлия Колчева**
Фотографы: **Ольга Можилян, Роман Новиков**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.
Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 19/221 июль 2023.
Дата выхода в свет: 05.07.2023.
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: **Elena Aleksandrova**
Deputy Marketing Director:
Irina Vladimirovna Dlugach
Designer: **Alexandr Lobov**
Translation: **Maria Klyuchko**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.
Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**
Publisher: Business-Dialog Media LLC.
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 19/221 July 2023.
Date of issue: 05.07.2023.
Edition: **30000 copies. Open price.**

2 **ИНДИЯ-РОССИЯ:** НОВОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

6 **САТИЯ КАРМ ПУНИЯ:** «СМОТРИТЕ НА НАШ ПРИМЕР И НЕ БЕСПОКОЙТЕСЬ, ПРИЕЗЖАЙТЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ!»

16 **«ИНТЕРСЭН-ПЛЮС»:** «СДЕЛАНО В РОССИИ»

22 **ВИТАЛИЙ МАНКЕВИЧ, РАСПП:** «ИНДИЯ СКОРО ВОЙДЁТ В ТОП-3 МИРОВЫХ ЭКОНОМИК, И ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОССИИ БУДЕТ ТОЛЬКО ВОЗРАСТАТЬ»

26 **СДЭК –** ЭТО ПРО ЭКОНОМИЮ ВРЕМЕНИ, ДЕНЕГ И ДАЖЕ НЕРВОВ

30 **УК «СТУПИНО КВАДРАТ»:** «СЧАСТЛИВЫ НАШИ ИНВЕСТОРЫ – СЧАСТЛИВЫ МЫ!»

34 **«МОС АБВ»:** «БЫСТРО, КРАСИВО И ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНО»

38 **ГК «ЛАЗЕРЫ И АППАРАТУРА»:** «ДВАДЦАТЬ ПЯТЬ ЛЕТ – ВОЗРАСТ МОЛОДОСТИ И БОЛЬШИХ ПЕРСПЕКТИВ!»

42 **МАКСИЗ:** «ИДЕАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ИМЕННО ДЛЯ ВАС»

46 **АНО «ЦОП»:** ОБЪЕДИНЯЯ ИНТЕРЕСЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ВРАЧЕЙ И ПАЦИЕНТОВ

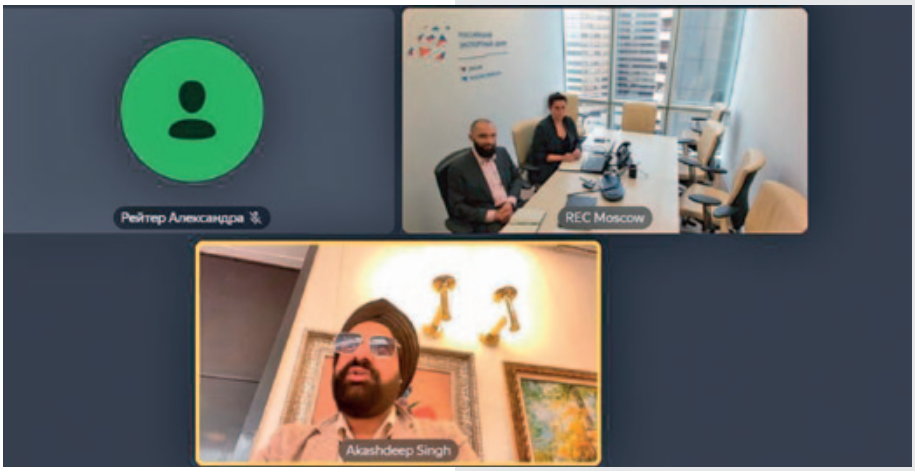
50 **WEIDTMANN W100 ДЛЯ ОКОН И БАЛКОННЫХ ДВЕРЕЙ:** ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НЕМЕЦКОГО ИНЖИНИРИНГА

52 **РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЖИЗНИ ВЕНЧУРНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

54 **«САТОМС»:** «НАМ ИНТЕРЕСНЫ ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОЕКТЫ»

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

ИНДИЯ – РОССИЯ: НАСТАЛО ВРЕМЯ ДЛЯ АКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



В начале июня состоялась видеоконференция президента Индийского делового совета Акашдипа Сингха с Антоном Корниловым, руководителем отдела развития агентской и партнёрской сети Российского экспортного центра. Основной темой стало обсуждение будущего направления работы обеих организаций, их чёткого взаимодействия и реальных путей сотрудничества в целях дальнейшего расширения торгового оборота между Индией и Россией и укрепления двусторонних деловых связей.

Антон Корнилов обозначил основные направления работы Российского экспортного центра, рассказав о его деятельности: «Наша организация сотрудничает со всеми торгово-промышленными палатами российских регионов и оказывает всю необходимую помощь всем компаниям, намеревающимся выйти на экспортный рынок», – пояснил спикер.

Корнилов упомянул и о национальном проекте «Сделано в России», главная задача которого предполагает формирование и организацию работы инициативной группы предпринимателей, не только поддерживающих российские бренды, но и формирующих имидж современного российского предпринимателя, умеющего работать на мировой арене с соблюдением чётко прописанных критериев, направленных на взаимовыгодные отношения.

В свою очередь, представитель Индии Акашдип Сингх согласился с тем, что создание и распространение национального бренда и проработка действий в этом направлении могут послужить стимулом для успешного двустороннего длительного сотрудничества. Он также рассказал о готовности Индийского делового совета оказывать всю необходимую помощь в обмене своим опытом работы с российскими компаниями и предложил поддержку российским компаниям и организациям, стремящимся выйти на индийский рынок.

Обе стороны договорились расширять своё сотрудничество и намерены подписать меморандум о сотрудничестве в ближайшем будущем.

ИНДИЯ – СТРАНА С ЕЖЕГОДНОЙ ДИНАМИКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Расширение торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Россией и Индией остаётся одним из ключевых приоритетов в контексте дальнейшего продвижения особо привилегированного стратегического партнёрства, а также выполнения задачи по наращиванию объёмов двустороннего товарооборота до 30 млрд долл. США к 2025 году.

https://ibcrussia.org/2023/06/17/russian_export_ibc_vc/

ИНДИЯ – ОСОБО ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

Углубление связей и координации с Индией ещё раз подтверждено в обновлённой концепции от 31.03.2023 г. – такова новая концепция внешней политики РФ.

Российские компании и дальше будут наращивать особо привилегированное стратегическое партнёрство с Республикой Индия в целях повышения уровня и расширения качественного взаимодействия во всех сферах на взаимовыгодной основе и уделять особое внимание увеличению объёмов двусторонних торговых, инвестиционных и технологических связей, обеспечению их устойчивости к

деструктивным действиям недружественных государств и их объединений. Такая политика позволит обоим дружественным государствам формировать экономику на долгосрочное взаимодействие и положительный результат.

Ещё один важный пункт в концепции внешней политики – укрепление потенциала и повышение международной роли межгосударственного объединения БРИКС, Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Содружества Независимых Государств (СНГ), Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), РИК (Россия, Индия, Китай). Необходимые решения, несомненно, будут приняты, а далее начнётся широкомасштабная работа, которая коснётся не только бизнес-гигантов, но и в первую очередь малого и среднего бизнеса двух стран.

Ссылка на новую концепцию внешней политики: http://kremlin.ru/events/president/news/70811.

https://t.me/RussiaIndiaTradecoop

ВЫСТАВКУ PLEXCONNECT 2023 В МУМБАИ ПРОВЕДЁТ ИНДИЯ

https://russiaindiabusiness.com/ru/events/indiya-provedet-vystavku-plexconnect-2023-v-mumbai/

В июне 2023 года Совет по содействию экспорту пластмассовой продукции организовал выставку Plexconnect 2023 при поддержке Правительства Индии. Мероприятие состоялось под эгидой Совета по содействию экспорту пластмассовой продукции и было направлено на то, чтобы продемонстрировать достижения и возможности Индии в области производства пластика и изделий из него. В Индии сфера производства полимерной продукции насчитывает около пяти миллионов работников. Plexconnect 2023 стал ещё одной международной платформой для производителей и экспортёров пластиковой продукции.

Пластмасса у наших коллег из Индии экспортируется свыше чем в 200 стран. Рост производства полимерных изделий за последние пять лет составил около 7,3%. С учётом определённых мировых изменений в глобальной цепочке поставок Индия превратилась в ведущий центр поставок пластмассовых изделий: начиная от сырья и заканчивая полуфабрикатами и готовой продукцией, охватывающей обширные области применения, а также отраслевые сегменты. Индийская индустрия пластмасс продолжает доминировать на мировых рынках благодаря своим стандартам качества и способности удовлетворять глобальным требованиям к своевременным поставкам.

В рамках выставки Plexconnect 2023 будет представлено свыше 500 компаний из Индии – лидеров в области производства пластиковой продукции. Plexconnect 2023 прошёл в выставочном комплексе Bombai, при этом выставочная площадь составит около 20 тыс. квадратных метров.

Российские компании смогли принять участие во всех мероприятиях, запланированных в рамках выставки. Важной составляющей выставки стала организация необходимых встреч: российским партнёрам было оказано содействие в проведении конструктивного диалога с представителями соответствующих индийских компаний. В ходе мероприятия было проведено посещение заводов Индии по производству пластмассовых изделий. Данное мероприятие стало хорошим импульсом для отлаживания системы взаимодействия по подготовке, поставке и экспорту полимерной продукции.

НОВЫЕ УГОЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

https://iz.ru/1529073/2023-06-15/indiia-priglasila-rossiiskii-biznes-investirovat-v-ugolnyi-sektor-respubliki

Российские компании угольной промышленности представители Индии пригласили инвестировать в свой сектор страны. Такое сообщение озвучил 15 июня министр стали республики Фагган Сингх Куласте на полях Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ).

Министр рассказал, что индийские угольные месторождения открыты для частного иностранного инвестирования, уровень которого может достигать 100%. Напомним, что, по данным ЦДУ «ТЭК», по состоянию на 01.01.2022 г. добычу угля в Российской Федерации осуществляло 171 угольное предприятие, в том числе 54 шахты и 117 разрезов. Производственная мощность по добыче угля на начало 2022 года составляла 523 млн тонн.

«Мы приглашаем заинтересованные российские компании воспользоваться этой возможностью инвестирования», – приводит ТАСС заявление министра.

Представитель Делового совета по сотрудничеству с Индией Рамник Кохли также в рамках ПМЭФ рассказал о том, какие широкие возможности открылись для бизнеса Индии после ухода с российского рынка западных компаний. По его словам, в первую очередь это касается электроники, бытовой техники, ноутбуков и IT-продукции. Господин Кохли отметил, что сложившаяся ситуация позволяет делать гораздо более комфортные условия взаимодействия для малого и среднего бизнеса, поставлять различные индийские товары и более тесно работать с Индией.

Ранее, 5 июня, посол России в Индии Денис Алипов рассказал о ходе перевода торговли в нацвалютах между двумя странами. По его словам, приоритетными направлениями работы являются оптимизация механизмов взаиморасчётов, использование альтернативной SWIFT-системы обмена финансовой информацией, синхронизация платёжных систем («МИР» – RuPay), а также общее расширение межбанковского сотрудничества.

Ранее, в марте, министр по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков заявил, что индийские компании готовы инвестировать миллиарды в бывшие активы западных фирм, ушедших с российского рынка.

«Власти РФ на условиях открытой конкуренции обеспечат Индии доступ к информации и пригласят к участию в конкурентных процессах», – пояснил Чекунков.

Также стало известно, что Россия впервые в истории вошла в топ-5 крупнейших торговых партнёров Индии. По данным индийского Министерства торговли и промышленности, товарооборот двух стран по итогам 10 месяцев финансового года, который начался в апреле 2022 года и закончится в марте 2023 года, достиг рекордных 39,8 млрд $.

ПМЭФ-2023: БИЗНЕС-ПАРТНЁРСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И ИНДИЕЙ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

Индия является привилегированным стратегическим партнёром Российской Федерации уже не одно десятилетие. Это демонстрируют многие проекты, которые реализуются на территории Индии крупнейшими российскими компаниями. Прежде всего, речь идёт о строительстве атомных электростанций, сотрудничестве в рамках поставки энергоносителей в Индию, крупных инвестиционных проектах в сфере нефтедобычи и т. д. В рамках ПМЭФ глава Департамента внешнеэкономических и международных связей города Москвы Сергей Черёмин провёл круглый стол «Бизнес-диалог Россия – Индия».

«Сегодня Индия играет огромную роль в развитии торгово-экономических отношений в глобальном мире, важнейшую роль среди стран БРИКС, – сообщил Сергей Черёмин. – По оценкам ряда экспертов, к 2050 году ВВП Индии составит до 25-30 триллионов долларов, что выведет Индию в тройку крупнейших экономик мира».

Государственный министр стали Республики Индия Фагган Сингх Куласте подтвердил, что объёмы торговли между Россией и Индией увеличиваются.

«В период с апреля 2022 года по март 2023 года объём совместной торговли составил 50 млрд долларов США, что превысило ранее запланированную цель на 2025 год в 30 млрд долларов. При этом российский экспорт в Индию существенно превышает индийский экспорт в РФ», – рассказал г-н Фагган Сингх Куласте.

Также министр отметил, что уже сейчас ведётся совместная работа с российскими коллегами над сокращением торгового дисбаланса между странами, и речь не о недопонимании, а как раз напротив: об устранении препятствий, в том числе и в законодательстве, которые мешают поставкам индийских товаров в Россию – и наоборот. Фагган Сингх Куласте выразил надежду, что интерес российского потребителя будет расти не только к традиционным индийским товарам, таким как лекарственные средства и косметика, но и к другой продукции.

Руслан Давыдов, временно исполняющий обязанности руководителя Федеральной таможенной службы (ФТС России), подтвердил на сессии, что товарооборот России и Индии с начала года действительно вырос в 2,5 раза. Такая ситуация возникла из-за поставок российских энергоносителей. Однако, как подчеркнул Давыдов, данную ситуацию можно легко уравновесить, ведь у индийских товаров есть огромный потенциал для выхода на рынки РФ. В первую очередь это лекарства и товары лёгкой промышленности. По его словам, таможни двух стран готовы оказать максимальное содействие и активно решать вопросы с наращиванием поставок.

Давыдов также отметил, что на очень высоком уровне находится сотрудничество с таможенной администрацией Индии. «В этом году планируем подписать соглашение о взаимном признании институтов уполномоченных экономических операторов, – заявил он. – Эти компании работают открыто и готовы соблюдать таможенные правила. Соглашение о сотрудничестве, а также проекты типа «зелёный коридор» существенно ускорят таможенное оформление и таможенные операции».

Мохит Сингла, председатель Trade Promotion Council of India, выразил своё согласие в вопросе о необходимости сокращения торгового дисбаланса. А также обозначил, что активное применение совместных мер обязательно должно привести к тому, что экономики обеих стран будут развиваться в равных конкурентных условиях.

Владимир Солодов, губернатор Камчатского края, обозначил, что у этого края пока не самое интенсивное сотрудничество с Индией: «Камчатка крайне заинтересована в развитии этого сотрудничества, и, на наш взгляд, оно очень перспективное», – пояснил он.

Речь шла о ряде направлений (от логистических до экологических), в которых, по мнению губернатора Камчатского края, возможны совместные российско-индийские проекты.

Радж Пракаш Вьяс, президент по корпоративным вопросам компании Cadila Pharmaceuticals Limited, отметил в своём выступлении, что в последнее время партнёрство России и Индии вышло на качественно новый уровень. Проведённый диалог среди крупных игроков ПМЭФ определил новые направления в развитии экономики обоих государств: появились интересные проекты в оборонной и энергетической промышленности. Все присутствующие отметили, что только этими областями развитие партнёрства не ограничится, бурный рост получат проекты в области фармацевтики, где уже сейчас рассматриваются возможности по созданию новых предприятий, проекты по локализации производства.

С.Е. Черёмин, Председатель Правления Делового совета по сотрудничеству с Индиеи

О СОВЕТЕ

Деловой совет по сотрудничеству с Индией – некоммерческое партнёрство, созданное для содействия её членам в осуществлении деятельности, направленной на развитие российско-индийского бизнеса.
Председателем правления Делового совета по сотрудничеству с Индией является Сергей Черёмин – министр правительства Москвы, руководитель Департамента внешнеэкономических и международных связей города Москвы, который также входит в состав Межправительственной Российско-Индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству.

https://www.mos.ru/news/item/125386073/

https://ria.ru/20230621/astra-1879477107.html

ДОЛЯ ЭКСПОРТА ИНДИИ
СТАНЕТ ХОРОШИМ ИМПУЛЬСОМ ДЛЯ РОСТА ПРИБЫЛИ

Илья Сивцев, генеральный директор компании ГК «Астра», в кулуарах ПМЭФ рассказал, что рассчитывает на рост экспортных поставок до 30% к 2026-2027 годам.

Отвечая на вопрос о том, какая доля оборота компании приходится на другие страны, Сивцев сказал:

«По отдельным продуктам есть прецеденты – до 40% выручки, но если говорить в целом про группу, то очень маленькая, нас она не устраивает. Амбиции у нас – 30% доли экспортной выручки в горизонте 2026-2027 годов».

Согласно информации, доля экспорта будет расти за счёт стран Африки, особенно Северной, Индии, Ближнего Востока и Южной Америки. Сейчас основные активности брошены на российский рынок, потому что есть чем заняться. Это (рынки других стран. – Ред.) сейчас идёт вторым приоритетом, это более долгосрочная стратегия. И основные активности компания начнёт только в 2024 году.

ГК «Астра» является разработчиком операционной системы Astra Linux, на которую, по словам Сивцева, приходится 75% всего рынка российских ОС. По словам генерального директора, выручка по группе в 2022 году выросла более чем в 2,5 раза и составила 6,5 миллиарда рублей против 2,4 миллиарда рублей в 2021 году.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДЕЛОВОГО СОВЕТА ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ С ИНДИЕЙ

СОДЕЙСТВИЕ
членам делового совета в установлении деловых связей с профильными органами исполнительной власти России и Индии.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧАСТИЯ
членов делового совета на уровне профильных органов власти России и Индии, общественных организаций и бизнес-сообществ обеих стран.

ПРОДВИЖЕНИЕ
для членов делового совета товаров и услуг, в том числе инновационной и наукоёмкой продукции, на рынки обеих стран.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ
членов делового совета на уровне профильных органов власти России и Индии, общественных организаций и бизнес-сообществ обеих стран.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
членов делового совета в областях бизнеса, права и политики России и Индии.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ
взаимных инвестиций и развитие предпринимательской деятельности между странами.

Для сохранения здоровья важно не только своевременное лечение, но и профилактика. Это касается как здоровья человека, так и «здоровых», хороших отношений между странами и проживающими в них народами. Президент группы компаний «Рус Биофарм» Сатия Карм Пуния не просто прекрасно это понимает, но и активно работает над решением этих задач. А сегодня он отвечает на вопросы нашего корреспондента.

САТИЯ КАРМ ПУНИЯ:

«СМОТРИТЕ НА НАШ ПРИМЕР И НЕ БЕСПОКОЙТЕСЬ, ПРИЕЗЖАЙТЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ»

– Позвольте начать с вопроса, который носит личный характер, но наверняка возникает в голове у каждого, кто знакомится с вами и вашей компанией: индийское имя и российское гражданство – как «исторически сложилось» такое сочетание? К тому же по-русски вы говорите гораздо лучше и правильнее, чем многие коренные жители нашей страны. И это не просто комплимент, а правда...

– Спасибо за комплименты. Хотя утверждать, что владею языком в совершенстве, не стоит.

Конечно, если хочешь работать в России, необходимо глубже вникнуть в культуру страны. И без знания русского языка это сделать никак невозможно. Вот, можно сказать, ключ успеха: если ты иностранец и приехал в Россию работать, то русский язык должен обязательно знать. Для поддержания разговора, выстраивания диалога это очень нужно.

Ваш первый вопрос я слышу часто. Тогда давайте вот так отвечу: впервые я приехал в Россию в 1995 году, а экономическую деятельность начал в 1997-м. В те годы я больше приезжал в Россию в командировки, а с 2002 года более-менее перебрался в Россию уже на постоянное место жительства. Первый свой бизнес здесь я начинал с партнёром. После того как бизнес хорошо вырос, мне пришлось уйти из него. Это стало стимулом создать полностью, стопроцентно свою компанию, которую мы зарегистрировали в 2012 году (речь о группе компаний «Рус Биофарм». – Ред.). И можно сказать, что постепенно наш труд и правильно подобранная команда привели к тому, что вы видите сегодня. Но лично я считаю, что мы находимся только в самом начале большого пути.

– Есть два варианта ведения бизнеса: упаковка или какая-то производственная стадия, от которой благодаря «Фарма-2020» значительная часть компаний вынуждена была отказаться, и создание полноценного завода. Вы изначально шли по второму варианту. Почему?

– В каждой стране разные отрасли развиваются постепенно. Вот и у фармацевтики в России такая же история. Big Pharma не хотела строить заводы здесь, потому что у них заводы уже построены в других странах. Несколько компаний из Big Pharma по инициативе российского правительства вынуждены были сделать вторичную упаковку в России, которую вообще несложно делать. Также китайские и индийские компании, которые считаются сильными в фарме, имея собственные заводы в Индии и Китае, не особо хотели дополнительно инвестировать в российский рынок. Такой подход сформировал у государства понимание, что вторичная упаковка никак не помогает развивать фармацевтическую отрасль в России. Это, скорее, лишь формальность.

ДОСТИЖЕНИЯ «ПСК ФАРМА» ЗА 2022 ГОД:

- № 1 В 2021 И 2022 ГГ. В СЕГМЕНТЕ ИНГАЛЯЦИОННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ГОССЕГМЕНТА;
- БРЕНД «РЕСПИФОРБ®» – ДРАЙВЕР РОСТА В КАТЕГОРИИ «ГРУППЫ ПРЕПАРАТОВ «АСТМА И ХОБЛ»;
- «ПСК ФАРМА» – В ТОП-20 КОМПАНИЙ, РЕГИСТРИРУЮЩИХ ПРЕПАРАТЫ ПО ПРАВИЛАМ ЕАЭС – 20 РУ, В Т. Ч. 2 В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ;
- 4 ПРЕПАРАТА «ПСК ФАРМА» В ТОП-10 МНН ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ 2022 Г.;
- ТОП-20 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛП ПО ОБЪЁМУ ЗАКУПОК В СЕГМЕНТЕ ЛЛО ПО ПРОГРАММАМ ОНЛС И РЛО В 2022 Г.

Здоровье граждан любой страны – это один из самых ключевых моментов, основа процветания страны и залог благополучия населения; это наивысший приоритет государственной политики. Чтобы развивать здравоохранение в России, очень была нужна фармацевтика. И государство приняло в 2014 году правильные меры, создав стратегию «Фарма-2020». В этой стратегии государство чётко определило, что на преференции могут рассчитывать только те компании, которые будут производить готовые лекарственные средства в России. Организация производства лекарственных препаратов внутри страны – это одно из ключевых достижений «Фарма-2020». Естественно, есть дальнейший потенциал в развитии фармацевтической отрасли: сейчас готовится стратегия «Фарма-2030», где акцент делается больше не на готовых лекарственных формах, а на субстанциях и других сопутствующих компонентах.

Я уже 20 лет занимаюсь субстанциями. И технологии производства субстанций нам очень хорошо понятны. Это наше преимущество. У нас есть завод в Индии. А как вы знаете: Индия считается мировой аптекой – там почти 30 000 заводов, которые занимаются фармацевтикой, и очень много заводов, которые производят субстанции. Поэтому, имея такое преимущество, мы даже ещё без государственной поддержки, без правительственных инициатив задумались о том, что можем сделать, чтобы помочь фармацевтической отрасли России меньше зависеть от импорта. Так, мы осознанно подошли к созданию собственного производства фармацевтических субстанций для химических препаратов.

– Почему вы выбрали для строительства завода именно Россию, Подмосковье, Дубну? Оправдались ли ожидания? Устраивает ли вас здешний климат – как в смысле погодных условий, так и инвестиционный?

– Как я уже говорил, группа компаний «Рус Биофарм» появилась в 2012 году. Несколько лет мы занимались R&D лекарственных препаратов, которые сегодня производим. В это время перед нами встал вопрос, где именно организовать производство. Сама стройка завода для меня ничего нового собой не представляла: я до этого уже четыре завода в России построил. Но в этот раз хотелось, чтобы место, где будет располагаться завод «ПСК Фарма», удовлетворял ряду требований: от логистической доступности до кадрового обеспечения предприятия. Важным аспектом были и благоприятные экономические условия ведения бизнеса в регионе. Речь не только о бесплатном предоставлении земельного участка под строительство завода или предоставлении субсидий начинающим предпринимателям. Для нас важны были как налоговые преференции, так и люди, политики и чиновники, ответственные за создание климата особых экономических зон. Мы очень много ездили по России, начиная с Санкт-Петербурга до Владивостока, выбирая место для нашего завода. В результате по совокупности критериев 10 из 10 баллов, по нашей оценке, заслужила ОЭЗ «Дубна». Мы получили земельный участок на очень выгодных, субсидированных условиях. Особая экономическая зона предоставляет нам, как резидентам, налоговые льготы, которые тоже важны для бизнеса. Чиновники, представители органов власти Подмосковья в целом всегда находятся на связи, в диалоге с бизнесом, видят проблемы и оперативно их решают. Это очень важно. Вот эти все факторы в совокупности с логистической доступностью Дубны (всего два часа езды от центра Москвы) и обусловили наш выбор этого наукограда для строительства завода. И когда правительство Московской области объявило конкурс на заключение офсетного контракта, это придало нам больше уверенности для инвестиций в Дубну.

– Какие лекарственные препараты сегодня выпускаются в «ПСК Фарма»? Есть ли среди них собственные, «эксклюзивные», запатентованные разработки? Или, может быть, над ними ведётся работа?

– Для ответа на этот вопрос мне нужен минимум час и даже больше, потому что так получилось, что у нас не одна звезда в нашем портфеле препаратов: их настолько много, что реально нужно очень много времени для рассказа о каждой. Вот пример: недавно DSM Group опубликовала рейтинг – топ-10 импортозамещённых в 2022 году лекарственных препаратов. Из этих топ-10 четыре МНН (международное непатентованное наименование. – Ред.) принадлежит «ПСК Фарма». Вот представляете: не одно, не два, а четыре! На сегодняшний день мы имеем самый большой портфель по астме и ХОБЛ – 23 препарата. И этот портфель растёт дальше. Также мы меняем технологии, делая наши продукты ещё более удобными для пациентов. Используем технологии, которые сейчас использует только Big Pharma. Это позволяет нам на 10 лет вперёд опережать конкурентов, которые также занимаются препаратами для терапии астмы и ХОБЛ. В нашем портфеле есть много препаратов, которые стали первыми воспроизведёнными в России.

Мы были первыми, кто сделал для российского рынка дженерик «Колистина», применяемый при муковисцидозе. Наша команда круглосуточно работала, когда возник риск исчезновения колистиметата натрия с рынка, и в оперативные сроки предложила эффективный аналог известного антибиотика для больных муковисцидозом. Также есть тофацитиниб, не только эффективный при тяжёлой форме ревматоидного артрита, но и применяемый для купирования цитокинового шторма при COVID-19. Здесь мы до декабря прошлого года были единственным российским производителем. Это собственная разработка. По ней были патентные споры, но всё-таки благодаря командной работе мы успели оспорить патент Big Pharma.

Если я открою список наших препаратов, то могу по каждому продукту рассказывать ещё очень много про его обширную историю. Вот, например, первый отечественный биосимиляр этанерцепта. Вы прекрасно понимаете, как сложно делать биосимиляр. Мы единственные производители этанерцепта в России. Это международный блокбастер для лечения ряда тяжёлых аутоиммунных заболеваний, таких как ревматоидный артрит и псориатический артрит, в том числе у детей. Ещё один блокбастер на международном рынке – пэгфилграстим, который в России производим только мы. Он применяется для снижения длительности нейтропении и частоты фебрильной нейтропении при интенсивной миелосупрессивной цитотоксической хи-

миотерапии по поводу злокачественных заболеваний. Конечно, на российском рынке он сейчас не так широко используется, но мы его развиваем, так как у него огромный потенциал.

В нашем портфеле, помимо приоритетных направлений в области пульмонологии, тяжёлого ревматоидного артрита, есть препараты крови, орфанные препараты. У нас есть рекомбинантный фактор свёртывания крови – фактор VII. Кроме того, конечно, слава богу, что сейчас COVID-19 отступил, но могу сказать, что для борьбы с этим вирусом у нас, наверное, был сформирован самый широкий портфель противоковидных препаратов в России. Это молнупиравир, нирматрелвир с ритонавиром, тофацитиниб, будесонид, азитромицин. То есть у нас есть все препараты, по которым имеются доказательства, что они реально работают и включены в рекомендации Минздрава России по профилактике, диагностике и лечению COVID-19. Также у нас есть ряд препаратов, по которым мы являемся единственными производителями в России. Например, мы единственные производители севеламера, используемого для терапии хронической болезни почек. В планах – производство кортикостероидов нового поколения; сейчас будем развивать циклесонид. Действительно, доказано, что это лучший кортикостероид, который есть в мире. Мы единственная компания, сделавшая клиническое испытание, и сейчас будем этот препарат предлагать, чтобы пациенты с астмой и ХОБЛ в России получили более современный препарат.

– Продолжая разговор об Индии... Недавно эта страна опередила казавшийся когда-то непобедимым в этом отношении Китай по численности населения. Но Индия является одним из мировых лидеров ещё и по числу «рождающихся» на его предприятиях субстанций, которые затем используют в производстве практически во всех странах мира, где развита фармацевтическая отрасль. Почему, на ваш взгляд, так сложилось? И что мешало или мешает России если и не догнать в этом отношении вашу Родину (что, как и в ситуации с численностью населения, вряд ли достижимо), то, во всяком случае, стать более независимой от иностранных поставщиков, пусть эти поставщики и из стран, с которыми дружеские отношения у нашей страны сохраняются?

– У фармацевтики Индии и России очень интересная история. Один из первых и крупнейших фармацевтических заводов в Индии был основан с помощью России в 1950-х годах. В Советском Союзе была очень развита фармацевтика. К сожалению, после распада СССР отрасль оказалась в запустении, многие ценные активы были потеряны.

В 1980-е годы в Индии многие талантливые люди, работавшие на Big Pharma за границей, вернулись на Родину. Полученный ими опыт в совокупности с дешёвой рабочей силой позволил построить фармацевтические заводы в Индии. Эти компании имели огромный рынок сбыта – как внутри страны, так и были признаны Big Pharma, – поскольку их продукция соответствовала международным стандартам качества. Как внутренний, так и внешний рынок расширялся в геометрической прогрессии. Это было импульсом для становления и развития фармацевтической промышленности с легкодоступными комплексными решениями: от оборудования до сырья и квалифицированной рабочей силы.

Россия также обладает огромным количеством талантливых учёных, разработчиков. Их способности необходимо объединить с возможностями промышленности. И это уже происходит. Вакцина «Спутник» – один из таких примеров. Правительство также принимает важные меры для поддержки фармацевтической отрасли: например, это стратегии и государственные программы «Фарма-2020» и «Фарма-2030». Я считаю, что если в правительстве будут правильные люди, вырабатывающие грамотные и эффективные стратегии для отрасли в целом, то Россия может стать самодостаточной в ближайшие 10 лет.

– Насколько тесны сейчас дружеские и бизнес-контакты России с Индией? Сегодня Индия остаётся одним из тех партнёров России, отношения с которыми не только не разрушились, но даже крепнут. Что является залогом такого сотрудничества и благоприятствования в деловых контактах?

– Если на эмоциональном фоне, то можно сказать, что у Индии и России одинаковая культура. Есть такая фраза, до сих пор популярная в Индии: «Hindi Rusi, bhai, bhai». Дословно: «Индийцы и русские – братья». И родилась эта фраза не вчера: она существует с пятидесятых годов. Хотя я считаю, что на самом-то деле мы только начали понимать важность друг для друга. Я сам был удивлён, что мы любим друг друга, но при этом не видим и не реализуем экономический потенциал между странами. Благодаря же сложившейся геополитической ситуации появилась возможность для двух стран открыть реальный потенциал друг друга.

Западная фарма ушла, возник вакуум, который могут заполнить индийские и российские компании.

Мы прекрасно помним, как быстро российские учёные разработали «Спутник V». Российская наука в принципе очень развита, но, по моим ощущениям, недооценена. И если русский ум соединить с индийской

базой и опытом, который у Индии есть по фарме, я уверен, что мы вместе сможем не только дженерики делать, но и создавать такие блокбастеры, что Big Pharma окажется в проигрыше. Поэтому здесь я вижу большой потенциал. И власть, и бизнес с обеих сторон должны взять этот вопрос под пристальный контроль и развивать фармацевтическую отрасль и дальше.

Кроме фармы, есть ещё очень много отраслей: одежда, электроника, косметические средства и прочие. Всё это в Индии производится очень хорошо.

– А у завода «ПСК Фарма» и у вас лично как складываются отношения с Индией?

– Если говорить о фармацевтическом мире, то я, как гражданин мира, работаю с разными компаниями. Однако наиболее тесное сотрудничество у нас складывается с Индией. Здесь мы покупаем много оборудования, API и сырья. У нас очень тесные партнёрские отношения с ведущими индийскими биотехнологическими компаниями: мы занимаемся совместной разработкой биоаналогов. И у нас работают очень талантливые люди из Индии.

– Есть такое мнение, что «народная» дипломатия гораздо действеннее дипломатии государственной. Ведь когда мы рассуждаем о гражданах или уроженцах другой страны, мы судим о них в первую очередь по тем людям, которых знаем сами, общались лично. И только потом по тому, что о них «вещают» по телевизору. Бывают ли сотрудники вашей компании в Индии? Или по «производственной необходимости»: например, с целью обучения, обмена опытом; или же с благородной целью развития культурных связей? И наоборот: приезжают ли в Россию, в Дубну, ваши коллеги из Индии?

– Вопрос хороший, потому что политика – политикой, дипломатия – дипломатией, но самое важное – простой народ, чтобы люди любили культуру друг друга, были дружелюбными, знали и понимали, как живут в Индии и России. «ПСК Фарма» в этом плане представляет собой хороший пример. У нас почти 450 сотрудников, из них 15 – из Индии. И поверьте мне: всем нашим российским коллегам очень интересно отмечать такие индийские фестивали, как Холи, праздновать Дивали; они любят индийскую кухню. У нас постоянно бывают такие мероприятия, и их ждут все сотрудники. Нашим индийским коллегам, их семьям, которые здесь живут, нравятся Масленица и российский Новый год. Я рад, что нам удаётся организовать обмен культур, что традиции каждой страны стали интересны всем нашим коллегам.

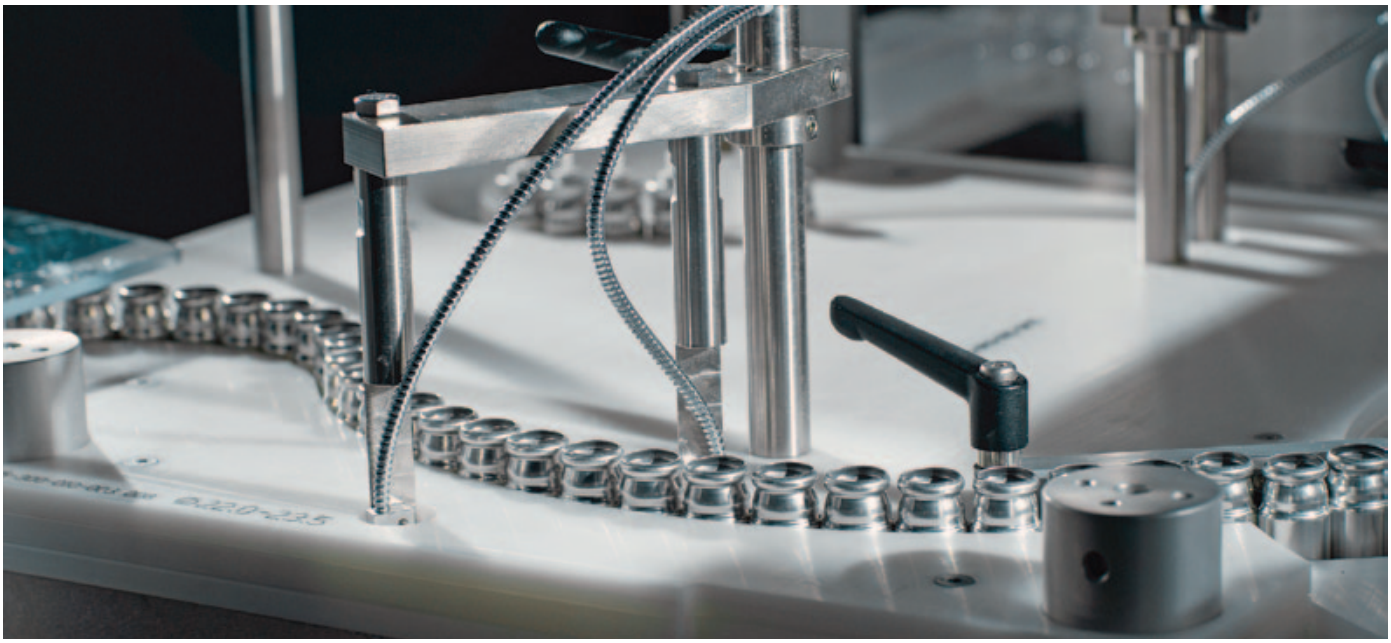
– Как повлияли на работу вашей компании санкции, наложенные на Россию некоторыми странами? Возникают ли проблемы с логистикой, с банковскими переводами и т. д.? И вообще: кризис для вас – это проблема, опасность или шанс, возможность для быстрого рывка и развития?

– Санкции – это, конечно, плохо. Но на английском есть такая идиома: «When the going gets tough, the tough gets going». То есть: когда на тебя наваливается всё больше проблем, решая их, преодолевая сложности, ты становишься сильнее. И в случае с санкциями так же: да, у нас возникли проблемы с поставкой из западных стран, но мы это всё решаем – очень много в этом плане помогает Индия. И благодаря тому, что у нас почти 90% и оборудования, и сырья, и технологий было из Индии, мы особо не страдаем. Там же, где мы видели, что есть риск оказаться в вакууме, столкнуться с проблемами в поставках, Индия стала прекрасным альтернативным поставщиком.

– В завершение разговора давайте вернёмся к бизнес-миссии, которая прошла в рамках Российско-Индийского делового форума. Что дают такие встречи вам и «ПСК Фарма»?

– Я на такие конференции езжу не с целью рекламы и продвижения продуктов «ПСК Фарма», а, скорее, в поддержку таких бизнес-миссий, встреч бизнеса, демонстрируя живой пример, что бизнес в России вести можно. Люди любят, когда человек, который что-то успешное сделал, сам об этом говорит. Это и есть правильная подача информации. И я езжу с такой целью и вижу, что сейчас очень много интереса в сфере бизнеса с обеих сторон: и российские, и индийские бизнесмены с такими интересными предложениями появляются, что иногда я удивляюсь – где они вообще были до этого? Я очень много талантливых бизнесменов из России встречаю на этих бизнес-миссиях и понимаю ошибочность убеждений, что таких бизнесменов мало: после поездок ты радуешься, что талантов достаточно много. Вижу и интерес к таким встречам, к сотрудничеству между и малым бизнесом, и средним бизнесом, и микробизнесом. Они заинтересованы как в индийском бизнесе в России, так и в российском бизнесе в Индии. А я выступаю в роли небольшого локомотива, который придаёт уверенности этим компаниям, этим людям: «Смотрите на наш пример и не беспокойтесь, приезжайте и инвестируйте!» Если у кого-то есть какие-то сомнения, мы как раз демонстрируем позитивный пример, что всё в России в плане ведения бизнеса хорошо, как и в любой из западных стран: здесь тоже есть законы, есть благоприятный бизнес-климат и потенциал.

Подготовил Алексей Сокольский



SATYA KARM PUNIA:

"LOOK AT OUR EXAMPLE. DON'T WORRY, COME AND INVEST"

Not only timely treatment, but also prevention is important for staying healthy. This applies not only to human health, but also to healthy, good relations between countries and people living in them. The President of Rus BioPharm Group of Companies, Satya Karm Punia, not only understands this very well, but is also actively working on solving these problems. He is answering our correspondent's questions today.

– Let me start with a question that is of a personal nature, but probably occurs to everyone who gets to know you and your company: an Indian name and Russian citizenship: what's the story of this combination coming about? Besides, you speak Russian much better and more correctly than many natives of our country. And this is not just a compliment, but the truth…

– Thank you for the compliments. Although I should not claim to speak the language perfectly.

Of course, if you want to work in Russia, you have to go deeper into the culture of the country. And you can't do that without knowing Russian. Here, you could say, is the key to success: if you are a foreigner and have come to Russia to work, you must know Russian. You need it very much to keep a conversation going, to build up a dialogue.

I often hear your first question. Then let me answer it this way: I first came to Russia in 1995, and I began my economic activity in 1997. In those years I was coming to Russia more on business trips, but in 2002 I more or less moved here permanently. I started my first business here with a partner. After the business had already grown nicely, I had to leave it. That was the impetus to create my own company, which we registered in 2012 (we are talking about the Rus Biopharm Group of Companies – Ed.). And we can say that gradually our work and the right team led to what you see today. But personally, I think that we are just at the beginning of a big journey.

– There are two options for doing business: packaging or some kind of production stage, which, thanks to Pharma 2020, a large number of companies had to give up, and the creation of a full-fledged factory. You initially went for the second option. Why?

– In every country, different industries develop gradually. This is the same story with pharmaceuticals in Russia. Big Pharma didn't want to build plants here because they had already built plants in other countries. Several companies from Big Pharma had to start secondary packaging in Russia to show localisation, which is not difficult to make at all. Also Chinese and Indian companies, which are considered strong in pharma, having their own plants in India and China, did not particularly want to invest additionally in the Russian market. This approach made the government understand that secondary packaging does not help to develop the pharmaceutical industry in Russia in any way. It is more of a formality.

The health of citizens of any country is one of the most key moments, the basis of the country's prosperity and the guarantee of the well-being of the population; this is the highest priority of state policy. In order to develop healthcare in Russia, pharmaceuticals were very much needed. And the state took the right measures in 2014, creating the Pharma-2020 strategy. In this strategy, the state has clearly defined that only those companies that will produce formulations in Russia can count on preferences. The organization of the formulation production within the country is one of the key achievements of Pharma-2020. Naturally, there is further potential in the development of the pharmaceutical industry – now the Pharma-2030 strategy is being prepared, where the emphasis is no longer only on formulations manufacturing but on substances and other related components.

I have been in the substance business for 20 years. And we understand the technology of substance production very well. That is our advantage. We have a plant in India. As you know, India is considered a world pharmacy: there are almost 30,000 factories that produce pharmaceuticals and a lot of factories that produce substances. So with this advantage, even without government support, without government initiatives, we thought about what we could do to help the pharmaceutical industry in Russia become less dependent on imports. This is how we consciously approached the creation of our own production of pharmaceutical substances for chemicals.

– Why did you choose Russia, the suburbs of Moscow, Dubna, to build the plant? Were your expectations justified? Are you satisfied with the climate here, both in terms of weather conditions and investment conditions?

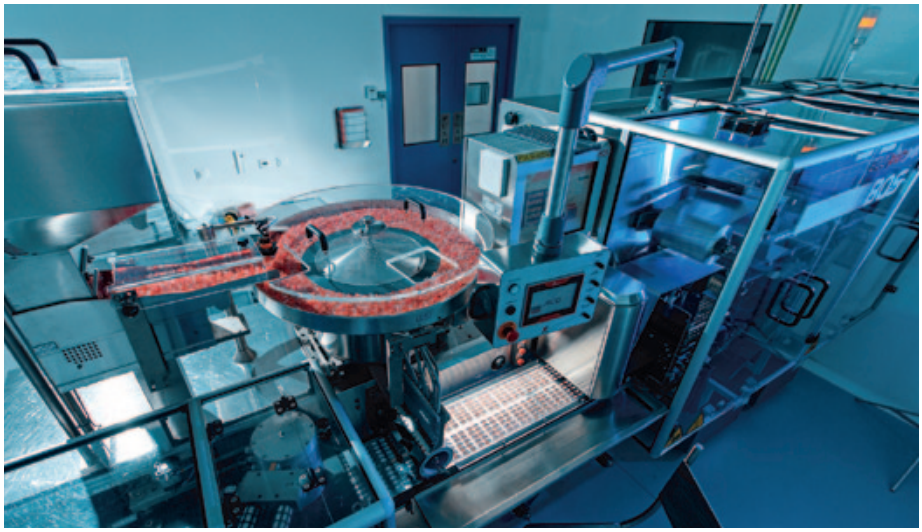
– As I said, the Rus BioPharm Group of companies appeared in 2012. For several years, we were involved in R&D of the pharmaceuticals that we produce today. At that time, we were faced with the question of where exactly to set up production. The construction of the plant itself was nothing new to me: I had already built four plants in Russia before. But this time I wanted the location of PSK Pharma plant to meet a number of requirements: from logistical accessibility to human resources for the enterprise. An important aspect was also the favourable economic conditions for doing business in the region. It is not only about the free provision of land for the construction of the plant or the provision of subsidies to aspiring entrepreneurs. Both tax preferences and the people, politicians and officials responsible for creating the climate of Special Economic Zones were important to us. We traveled a lot around Russia, from St. Petersburg to Vladivostok, choosing a place for our factory. As a result, the SEZ Dubna deserved 10 out of 10 points according to the combination of criteria, in our assessment. We received a land plot on very favorable, subsidized conditions. The Special Economic Zone provides us, as residents, with tax benefits, which are also important for business. Officials, representatives of authorities of the Moscow Oblast as a whole are always in touch, in dialogue with business, they see the problems and solve them promptly. This is very important. All these factors in conjunction with the logistical accessibility of Dubna (just two hours drive from the center of Moscow) led to our choice of this science city for the construction of the plant. And when the Government of the Moscow Oblast announced a tender for an offset contract, it gave us more confidence to invest in Dubna.

– What medicines are now produced at PSK Pharma? Are there any own, exclusive, patented developments among them? Or maybe they are being worked on?

– I need at least an hour or more to answer this question, because we happen to have more than one star in our portfolio of drugs: there are so many that it really takes a very long time to talk about each one. Here's an example, DSM Group recently published a ranking of the top 10 import-substituted drugs in 2022. Of these top 10, four INNs (International Nonproprietary Names – Ed.) belong to PSK Pharma. Just imagine: not one, not two, but four! Today we have the largest portfolio for asthma and COPD – 23 drugs. And that portfolio is growing. We are also changing technology, making our products even more patient-friendly. We use technology that only Big Pharma uses right now. That allows us to be 10 years ahead of our competitors, which are also doing drugs for asthma and COPD. Our portfolio includes many drugs that were the first to be reproduced in Russia.

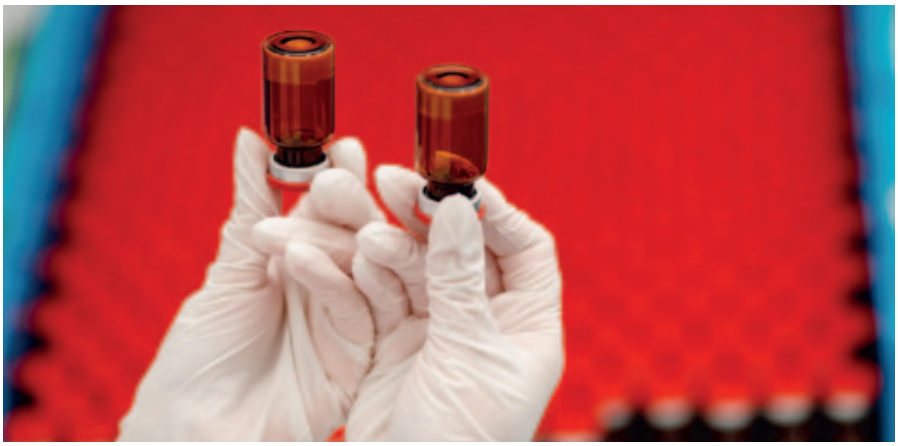
We were the first to make a generic version of Colistin for the Russian market for cystic fibrosis. Our team worked around the clock when colistimethate sodium was at risk of disappearing from the market, and within the shortest possible time we offered an effective analogue of the well-known antibiotic for cystic fibrosis patients. There is also tofacitinib, effective not only for severe rheumatoid arthritis, but also used to stop the cytokine storm in COVID-19. Here we were the only Russian manufacturer until last December. This is our own development. There were patent disputes over it, but still, thanks to teamwork, we managed to challenge the Big Pharma patent.

If I open a list of our drugs, I could tell you a lot more about each product's extensive history. For example, the first domestic



PSK PHARMA'S ACCOMPLISHMENTS FOR 2022:

- NO. 1 IN 2021 AND 2022 IN THE SEGMENT OF INHALED DRUGS FOR THE STATE SEGMENT;
- THE RESPIFORB® BRAND IS A GROWTH DRIVER IN THE CATEGORY OF ASTHMA AND COPD DRUGS;
- PSK PHARMA IS IN THE TOP 20 COMPANIES REGISTERING DRUGS ACCORDING TO THE RULES OF THE EAEU – 20 RU, INCLUDING 2 IN THE REPUBLIC OF BELARUS;
- 4 DRUGS OF PSK PHARM IN THE TOP 10 INN FOR IMPORT SUBSTITUTION IN 2022;
- ONE OF TOP-20 DRUG MANUFACTURERS IN TERMS OF PURCHASES IN THE SEGMENT OF PREFERENT DRUG PROVISION UNDER THE PROGRAMS "PROVISION WITH ESSENTIAL DRUGS" AND "REGIONAL DRUG PROVISION" IN 2022.



biosimilars, etanercept. You know very well how difficult it is to make biosimilars. We are the only producers of etanercept in Russia. This is an international blockbuster for the treatment of a number of severe autoimmune diseases such as rheumatoid arthritis and psoriatic arthritis, including in children. Another blockbuster on the international market is pegfilgrastim, which is produced only by us in Russia. It is used to reduce the duration of neutropenia and the incidence of febrile neutropenia in intensive myelosuppressive cytotoxic chemotherapy for malignant diseases. Of course, it is not so widely used on the Russian market now, but we are developing it, as it has a huge potential.

Our portfolio, in addition to priority areas in pulmonology and severe rheumatoid arthritis, includes blood drugs and orphan drugs. We have recombinat blood clotting factor VII. On top of that, of course, thank God that COVID-19 has now gone away, but I can tell you that we have probably the broadest portfolio of anti-COVID-19 drugs in Russia for fighting this virus. We have Molnupiravir, nirmatrelvir with ritonavir, tofacitinib, budesonide, and azithromycin. That is, we have all the drugs for which there is evidence that they really work and are included in the Russian Ministry of Health recommendations for the prevention, diagnosis, and treatment of COVID-19. We also have a number of drugs for which we are the only manufacturer in Russia. For example, we are the only producers of sevelamer, which is used for chronic kidney disease. We plan to produce a new generation of corticosteroids – now we are going to develop ciclesonide. Indeed, it has been proven to be the best corticosteroid there is in the world. We are the only company that has done a clinical trial, and now we are going to offer this drug, so that patients with COPD and asthma in Russia will have a more modern drug.

– Continuing to talk about India... Recently, this country surpassed China, which once seemed to be unbeatable in this respect in terms of population. But India is also one of the world leaders in terms of the number of substances "born" at its factories, which are then used in production in almost every country in the world where the pharmaceutical industry is developed. Why do you think this is the case? And what has prevented or is preventing Russia from catching up in this respect with your homeland (which, as in the situation with population size, is hardly achievable), or at least from becoming more independent of foreign suppliers, even if these suppliers are from countries with which our country maintains friendly relations.

– Pharmaceuticals in India and Russia have a very interesting history. One of the first and largest pharmaceutical plants in India was founded with Russian help in the 1950s. In the Soviet Union, pharmaceuticals were very well developed. Unfortunately, after the collapse of the Soviet Union, the industry fell into disrepair and many valuable assets were lost.

In the 1980s in India, many talented people who had worked for Big Pharma abroad returned to their homeland. The experience they gained, combined with cheap labor, made it possible to build pharmaceutical plants in India. These companies had a huge market both domestically and were recognized by Big Pharma because their products met international quality standards. Both domestic and foreign markets expanded exponentially. This was the impetus for the establishment and development of a pharmaceutical industry with readily available comprehensive solutions, from equipment to raw materials and skilled labor.

Russia also has a huge number of talented scientists, developers. Their abilities need to be combined with the capabilities of the industry. And this is already happening. The Sputnik vaccine is one such example. The government is also taking important measures to support the pharmaceutical industry, such as the strategies and state programs Pharma-2020 and Pharma-2030. I believe that if there are the right people in the government who develop competent and effective strategies for the industry as a whole, Russia can become self-sufficient in the next 10 years.

– How close are the friendly and business contacts between Russia and India today? Today India remains one of Russia's partners, relations with whom are not only stable but even growing stronger. What is the key to such cooperation and favorable business contacts?

– If on the emotional background it is possible to say that India and Russia have the same culture. There is such phrase still popular in India, "Hindi Rusi, bhai, bhai". Literally, "Indians and Russians are brothers". And this phrase was not born yesterday; it has been around since the fifties. Although I think that, in fact, we have only just begun to understand the importance of each other. I myself was surprised that we love each other, but at the same time we do not see and realize the economic potential between the countries. Thanks to the current geopolitical situation, however, there are opportunities for the two countries to discover each other's real potential.

Western pharma is gone, and a vacuum has developed that can be filled by Indian and Russian companies.

We remember perfectly well how quickly Russian scientists developed

Sputnik V. Russian science is in principle very advanced, but, in my opinion, it is undervalued. And if Russian intelligence is combined with the Indian base and the experience that India has in pharmaceuticals, I am sure that together we can not only make generics, but also create such blockbusters that Big Pharma would lose out. So I see a lot of potential here. Both the authorities and business on both sides need to take this issue under close control and develop the pharmaceutical industry further.

Apart from pharma, there are so many other industries: clothing, electronics, cosmetics and others. All of this is produced very well in India.

– And how do PSK Pharma plant and you personally get along with India?

– In the pharmaceutical World, I consider myself as an international citizen. I work with different companies. However, the closest cooperation we have is with India. Here we buy a lot of equipment, API and raw materials. We have very close partnerships with leading Indian biotech companies – we are working on joint development of biosimilars. And we have very talented people from India working for us.

– There is an opinion that people-to-people diplomacy is much more effective than state diplomacy. After all, when we talk about citizens or natives of another country, we judge them first and foremost by the people we know and have talked to personally. And only then by what they broadcast on TV. Do people from your company travel to India? Is it a business necessity, for example, for the purpose of training or sharing experience, or with a noble goal of developing cultural relations? And vice versa: do your colleagues from India come to Russia, to Dubna?

– The question is a good one, because politics is politics, diplomacy is diplomacy, but the most important thing is simple people, so that people love each other's culture, are friendly, know and understand how they live in India and Russia. PSK Pharma is a good example in this regard. We have almost 450 employees, of whom 15 are from India. And believe me, all our Russian colleagues are very interested in celebrating Indian festivals like Holi, celebrating Diwali; they love Indian cuisine. We have such events all the time, and all the employees look forward to them. Our Indian colleagues and their families who live here like??and the Russian New Year. I'm glad that we manage to organize an exchange of cultures, that the traditions of each country have become interesting to all our colleagues.

– How did the sanctions imposed on Russia by some countries affect the work of your company? Are there any problems with logistics, bank transfers, etc.? And in general: is the crisis for you a problem, a danger, or a chance, an opportunity for a quick breakthrough and development?

– Sanctions are bad, of course. But in English there is an idiom: "When the going gets tough, the tough gets going." That is, we are tough enough to face these situations, and we will sail through. It's the same in the case of sanctions: yes, we have problems with supplies from Western countries, but we're solving it all, India helps a lot in this regard. And due to the fact that almost 90% of our equipment, raw materials, and technologies were from India, we do not suffer much. Where we have seen that there is a risk of being in a vacuum, of supply problems, India has emerged as an excellent alternative supplier.

– At the end of the conversation, let's return to the business mission that took place as part of the Russian-Indian Business Forum. What do such meetings give you and PSK Pharma?

– I go to such conferences not to advertise and promote PSK Pharma products, but rather to support such business missions, business meetings, demonstrating a living example that business can be done in Russia. People love it when a person who has done something successfully talks about it himself. This is the correct presentation of information. And I travel with such a goal and I see that now there is a lot of interest in business from both sides: both Russian and Indian businessmen are now appearing with such interesting proposals that sometimes I wonder: where were they at all before? I meet a lot of talented businessmen from Russia on these business missions, and I understand the fallacy of the belief that there are few such businessmen: after trips, you rejoice that there are enough talents. I also see interest in such meetings, in cooperation between small businesses, medium-sized businesses, and micro-businesses. They are interested both in Indian business in Russia and in Russian business in India. And I act as a small locomotive that gives confidence to these companies, these people, "Look at our example and don't worry, come and invest!". If anyone has any doubts, we are just showing a positive example that everything in Russia in terms of doing business is as good as in any Western country: there are laws here too, there's a favorable business climate and potential.

Prepared by Aleksey Sokolsky

ПОДМОСКОВЬЕ представило инвестпотенциал региона ИНДИЙСКИМ КОМПАНИЯМ

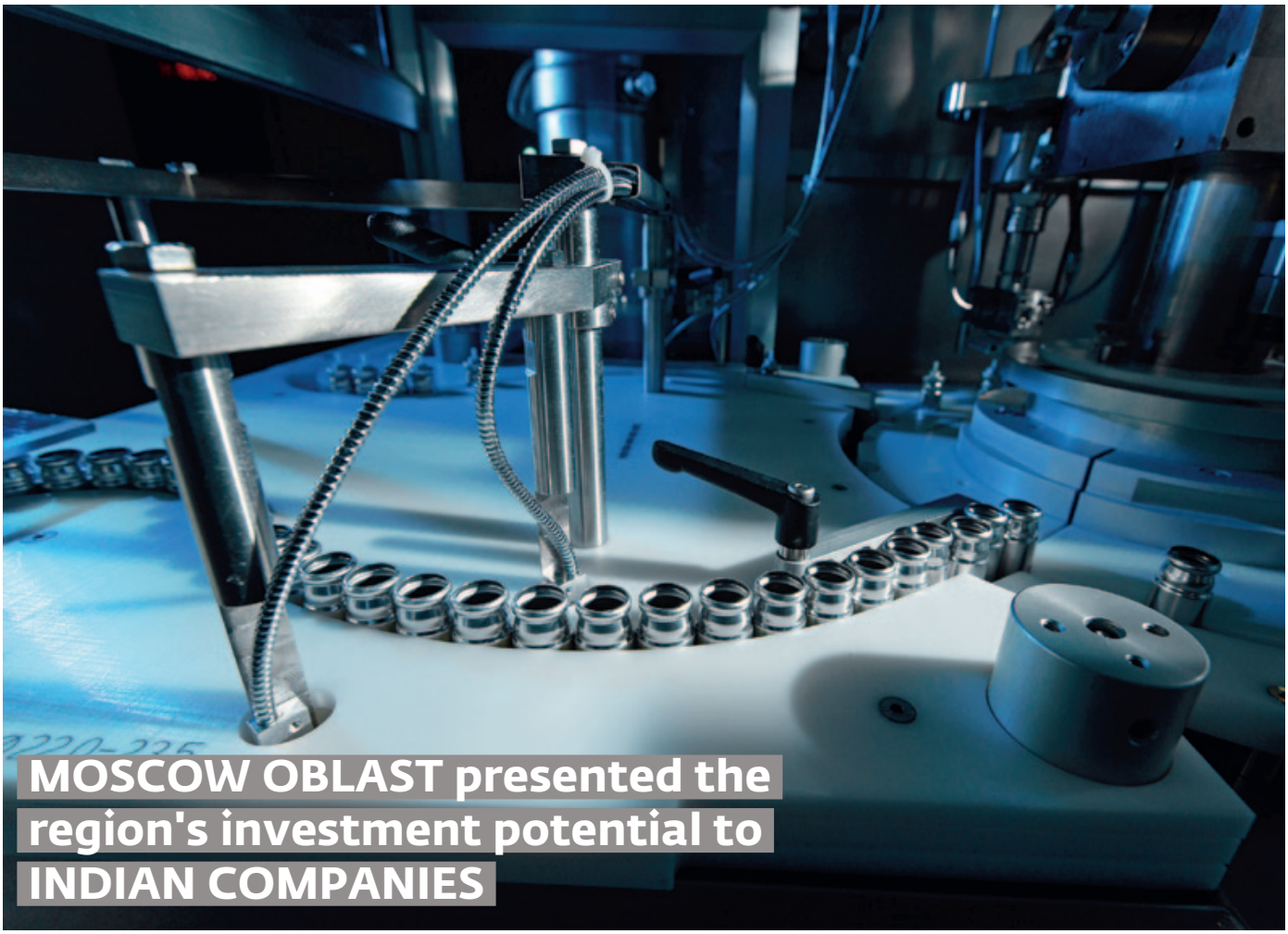
В конце апреля Московская область в рамках трёхдневного роуд-шоу в Индию провела презентацию инвестиционного потенциала региона для более чем 230 представителей индийского бизнеса. Их познакомили с возможностями региона, поддержкой и условиями, которые Подмосковье готово предложить инвесторам. Участие во встрече приняли: заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева, возглавившая подмосковную делегацию; генеральный секретарь Федерации торгово-промышленных палат Индии (FICCI) Шайлеш Патхак; торговый представитель России в Индии Александр Рыбас; представители индийских компаний, уже работающих в регионе (президент группы компаний «Рус Биофарм» Сатия Карм Пуния), и потенциальные инвесторы.

«Сегодня одними из приоритетных направлений развития инвестиционного сотрудничества для России в целом и Московской области в частности являются Ближний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион, Юго-Восточная Азия. Индия, как один из крупнейших экономических центров в этих локациях, для нас, безусловно, является важнейшим партнёром. И речь идёт не только о внешнеторговой деятельности, но и об инвестиционной работе. На сегодняшний день совокупный объём инвестиций индийских компаний в экономику Московской области уже превысил 10 млрд рублей. Ряд проектов, которые находятся в работе инвестблока, позволяет удвоить этот показатель, – рассказала заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева. – Презентацию инвестпотенциала Подмосковья в Индии посетило более 230 представителей индийского бизнеса, также мы провели встречи с компаниями, входящими в топ-5 фармацевтической и химической отраслей страны. Уверена, что трёхдневное роуд-шоу станет началом новых инвестпроектов индийского капитала в нашем регионе и очередным шагом к дальнейшему укреплению взаимодействия».

О привлекательности работы в Московской области индийским коллегам рассказал президент группы компаний «Рус Биофарм» Сатия Карм Пуния. Завод «ПСК Фарма», входящий в «Рус Биофарм», с 2016 года является резидентом подмосковной ОЭЗ «Дубна». И именно с ним у правительства Московской области заключено два офсетных контракта на поставку ряда лекарственных препаратов для лечения социально значимых заболеваний. Компания активно пользуется инструментами поддержки и развития бизнеса, предлагаемыми Подмосковьем. Это и возмещение затрат на создание инженерной инфраструктуры, и субсидии на возмещение части затрат на приобретение высокотехнологичного производственного оборудования, а также льготная аренда земельного участка с необходимыми коммуникациями под производство, льготное налогообложение и многое другое.

«Своим примером мы подтверждаем, что в регионе созданы самые благоприятные экономические условия для ведения бизнеса. Здесь функционирует поддержка предпринимателей по системе «одного окна», что существенно сокращает временные затраты. Мининвест, представители органов власти Подмосковья в целом всегда находятся на связи, в диалоге с бизнесом, видят проблемы и оперативно их решают. Это очень важно для инвестора», – подчеркнул Сатия Карм Пуния.

At the end of April, the Moscow Oblast within the framework of a three-day road show to India held a presentation of the investment potential of the region for more than 230 representatives of Indian business. They were introduced to the opportunities of the region, the support and conditions that Moscow Oblast is ready to offer to investors. Deputy Chairman of the Government and Minister of investments, industry and science of the Moscow Oblast Ekaterina Zinovieva who headed the delegation, General Secretary of the Federation of chambers of commerce and industry of India (FICCI) Shailesh Pathak, Russian trade representative in India Aleksander Rybas, representatives of Indian companies already working in the region (President of Rus BioPharm Group of Companies Satya Karm Punia) and potential investors took part in the meeting.



MOSCOW OBLAST presented the region's investment potential to INDIAN COMPANIES

"Today, the Middle East, the Asia-Pacific region, South-East Asia are among the priority areas for the development of investment cooperation for Russia in general and the Moscow Oblast in particular. India, as one of the largest economic centers in these locations, is undoubtedly the most important partner for us. And it is not just about foreign trade activities, but also about investment work. To date, the total investment of Indian companies in the Moscow region's economy has already exceeded 10 billion rubles. A number of projects which are already in the work of the investment block allows to double this figure," the deputy chairman of the government – the minister of investments, industry and science of the Moscow Oblast Ekaterina Zinovieva explained. "Presentation of investment potential of Moscow Oblast in India visited more than 230 representatives of Indian business, we also had meetings with companies belonging to the top 5 pharmaceutical and chemical industries. I am confident that the three-day road show will be the beginning of new investment projects of Indian capital in our region and the next step to further strengthen cooperation."

Satya Karm Punia, President of Rus BioPharm Group of companies, told his Indian colleagues about the attractiveness of working in the Moscow Oblast. The PSK Pharma plant, part of Rus BioPharm, has been a resident of the Dubna SEZ near Moscow since 2016. And it is with it that the Government of the Moscow Oblast has signed two offset contracts for the supply of a number of drugs for the treatment of socially significant diseases. The company actively uses the business support and development tools offered by the Moscow Oblast. There are cost reimbursement for expenditure on engineering infrastructure, subsidy to reimburse part of the cost for equipment purchase and land plots for lease from the state with a subsequent right to purchase in minimum charge, preferential taxation and much more.

"By our example, we confirm that the most favorable economic conditions for doing business have been created in the region. There is support for entrepreneurs on a one-stop-shop system, which significantly reduces time costs. Mininvest, representatives of the Moscow Oblast authorities in general are always in touch, in dialogue with business, see problems and promptly solve them. This is very important for the investor," said Satya Karm Punia.

«ИНТЕРСЭН-плюс» – российский производитель дезинфицирующих средств, работающий на рынке вот уже 25 лет! Компания является лидером отрасли и была признана лучшим производителем-экспортёром по версии журнала Russian Business Guide 2022, а также в рамках всероссийского конкурса «Люди года» общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Об истории предприятия, его возможностях, дилерской сети, ассортименте, выпускаемой продукции, а также о профессиональных планах компании нам рассказал бессменный руководитель и основатель «ИНТЕРСЭН-плюс» Дмитрий Куршин.

«ИНТЕРСЭН-плюс»: «СДЕЛАНО В РОССИИ»

– Дмитрий Александрович, скажите, что для вас значит «ИНТЕРСЭН-плюс», что привело вас в отрасль?

– Бизнес, а особенно производство, требует ответственности, начиная от идеи и заканчивая её воплощением. До сих пор в массовом сознании российский продукт ассоциируется с неважным качеством. Имне,какотечественномупроизводителю, это очень обидно. Я пришёл в этот бизнес после получения высшего образования и начал всё с нуля. «ИНТЕРСЭН-плюс» – это в первую очередь отличная команда, которая разрабатывает инновационные рецептуры дезинфицирующих средств с улучшенными характеристиками и превосходной эффективностью в отношении патогенных микроорганизмов.

Дезинфекция – большой объём мероприятий для неспецифической профилактики инфекционных заболеваний. Она особенно актуальна для лечебных учреждений, общепита, сферы услуг, образовательных и социальных учреждений. Уверен, что никто не хочет принести домой из поликлиники какой-нибудь стафилококк или, например, после ужина в ресторане мучиться с больным животом. На это и направлены неспецифические меры профилактики: личная гигиена, физкультура для укрепления иммунитета, проветривание и как раз то, чем занимается компания «ИНТЕРСЭН-плюс», – дезинфекция.

– Какие этапы трансформации произошли в «ИНТЕРСЭН-плюс» за столь длительный период работы? Какой была компания в далёком 1997 году? А что она представляет собой сегодня?

– С самого начала мы понимали, что автоматизация производственных процессов – один из ключевых факторов успеха, поэтому постепенно наращивали и продолжаем расширять парк технологического оборудования. С одной стороны, это требует больших вложений и высокой квалификации сотрудников, но с другой – минимизирует риск брака и увеличивает производительность. В прошлом году мы запустили автоматическую линию для фасовки и упаковки в пакеты саше, а также линию для производства собственной тары.

Ещё одной точкой развития стало внедрение принципов бережливого производства. В 2021 году компания приняла участие в региональном проекте в составе нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости». Проект помог пересмотреть производственные процессы, убрать лишние операции, сократить расстояние от упаковки до склада и в итоге повысить производительность труда и объём выпуска. Мы выбрали для эксперимента линию по розливу антисептиков. Вместе с экспертами регионального центра компетенций проанализировали все манипуляции на этом участке, многие процессы удалось оптимизировать. А далее масштабировали этот опыт на другие линии.

– «ИНТЕРСЭН-плюс» является лидером отрасли. Как вам удалось добиться отличной репутации на российском и международном рынках?

– Нам важно сохранять стабильность и надёжность в любой ситуации, выполнять наши обязательства перед партнёрами, расти и двигаться дальше. Для этого мы оптимизируем расходы, в том числе на этапе производства. Это позволяет сдерживать рост цен даже тогда, когда конкуренты вынуждены идти на этот шаг.

Мы входим в число российских производителей, получивших заключение Минпромторга о том, что продукция изготовлена (т. е. разработана, произведена и упакована) на территории Российской Федерации. Если говорить проще, на всех наших товарах можно писать: «Сделано в России». К сожалению, полностью уйти от импортных ингредиентов пока не получается. Часть базовых химических компонентов, которые мы используем в рецептурах, в России не производится. Мы уже разрабатывали проект по созданию собственного химического производства, надеемся, что теперь ему будет дан зелёный свет.

Система менеджмента качества «ИНТЕРСЭН-плюс» соответствует требованиям стандарта ГОСТ ISO 13485-2017 для предприятий-производителей медицинских изделий. Мы применяем методику многоступенчатого контроля качества. Все операции настроены так, чтобы исключить возможность выпуска недоброкачественного продукта: на этапе поставки тщательно проверяется сырьё, на стадиях производства и выхода готового продукта особое внимание уделяется дополнительным проверкам всех операций. Также сейчас компания находится в процессе получения европейского сертификата соответствия. Несколько средств уже протестировали в немецких лабораториях по EN-стандартам. Как и ожидалось, наши продукты доказали свою эффективность по заявленным режимам дезинфекции и стерилизации.

– Насколько разрослась ваша дилерская сеть за 25 лет? Какие условия сотрудничества вы предлагаете партнёрам?

– Продукция «ИНТЕРСЭН-плюс» представлена практически во всех регионах Российской Федерации. Со многими объектами сотрудничество насчитывает уже десяток лет. Несколько примеров. Один из наших постоянных клиентов – Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова, работаем с ним уже 10 лет. Более пяти лет сотрудничаем с Московским метрополитеном. В период пандемии в метро профилактические меры для защиты пассажиров были одними из самых строгих, дезинфицирующими средствами (в том числе нашего производства) обрабатывали составы, контактные поверхности в вестибюлях и на станциях.

По итогам 2021 года в число наших партнёров вошло более 200 крупных компаний. Среди них: «Яндекс.Маркет», представители региональных избирательных кампаний, фармацевтические учреждения и исследовательские центры.

У нас достаточно широкая дилерская сеть за рубежом: несколько дистрибьюторов в странах СНГ, а также в Китае, Вьетнаме, ОАЭ, на Филиппинах, в Судане, странах Латинской Америки.

В 2021 и 2022 годах «ИНТЕРСЭН-плюс» участвовала в профильных зарубежных выставках: Pharmedi (Вьетнам), Здравоохранение (Армения), MEDICA в г. Дюссельдорфе (Германия), Arab Health в Дубае (ОАЭ) – в крупнейшей на Ближнем Востоке и второй по величине в мире выставке в сфере здравоохранения. По итогам года наша компания была признана экспортным лидером по версии премии «Russian Business Guide. Экспортёр года – 2021». В рамках всероссийского конкурса «Люди года» общероссийской общественной организации «Деловая Россия» она стала победителем в номинации «Экспортёр года».

В июне компания была представлена среди лучших проектов Инвестиционного портала регионов России на Петербургском международном экономическом форуме – 2022.

– «ИНТЕРСЭН-плюс» выпускает продукцию под различными брендами. Расскажите об области применения средств каждого из них.

– Основное производственное направление компании – выпуск дезинфицирующих средств для различных сфер и областей применения. Существует несколько направлений, где приняты особо строгие требования к дезинфекции. В первую очередь это медицина. Ещё одно направление, где всегда соблюдаются самые строгие меры дезинфекции, – пищевые производства и сфера HoReCa. Для этих областей мы также можем предложить полный спектр средств для дезинфекции оборудования, помещений, спецодежды, обуви.

Сейчас в свете тенденции к импортозамещению особенно актуальны средства для обработки эндоскопического оборудования. Это высокотехнологичные устройства, в основном европейского производства, изготовители которых предлагали полный комплекс средств и оборудования для дальнейшего обслуживания. И лечебные учреждения шли на это. Наша компания в своё время разработала средства для дезинфекции эндоскопов и других медицинских изделий, которые не уступали в качестве, зато были гораздо экономичнее зарубежных аналогов. В прошлом году мы запустили процедуру тестирования наших средств у одного из крупнейших европейских производителей эндоскопов; и уже получили отличные результаты по нескольким позициям. Теперь это оказалось как нельзя кстати!

С 2014 года под торговой маркой iPack выпускаются упаковочные материалы для стерилизации и защиты стерильных инструментов от повторного инфицирования, что позволяет снизить риск распространения внутрибольничных инфекций. В 2017 году запустили производство биологических индикаторов iPack BIO для контроля эффективности процесса стерилизации в установках различных типов: автоклавов, сухожаровых шкафов, других видов стерилизаторов.

С 2018 года развивается розничная линейка продукции под маркой SPELL: это 13 продуктов для уборки дома, антисептики, детское и антибактериальное мыло. Вы можете приобрести их в розничных сетях и онлайн-магазинах. Мы создали действительно эффективные рецептуры, объеди-

няющие силу природных компонентов и инновационные технологии капсулирования молекул. Лабораторные тесты, проведённые микробиологами, доказывают, что уборка с новыми средствами SPELL безопасна для аллергиков и домашних животных, а наши средства эффективно работают.

В 2020 году компания также стала производить аппараты для дезинфекции рук iSept – это долговечные устройства из металла: как для локтевого, так и для бесконтактного дозирования.

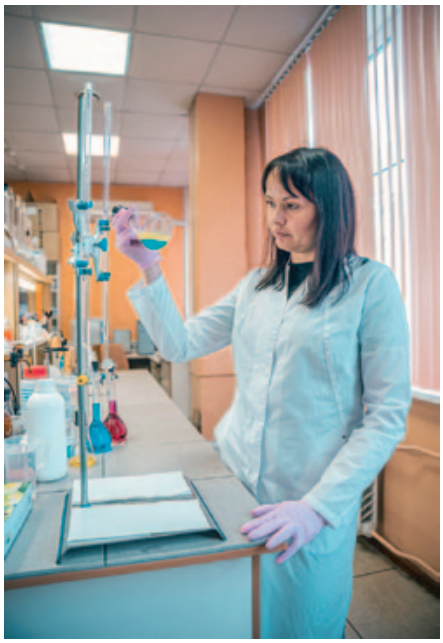
– Собственная микробиологическая лаборатория – преимущество «ИНТЕРСЭН-плюс» перед конкурентами. В 2020 году компания вошла в число резидентов технопарка «Сколково». Какие идеи и разработки предприятия вызвали наибольший интерес у инновационного научного центра? Над какими совместными проектами вы работаете сегодня?

– Действительно, «ИНТЕРСЭН-плюс» является резидентом «Сколково». Компании принадлежит несколько патентов на изобретения и на полезную модель. Одна из важнейших проблем, над решением которой компания успешно работает в рамках этого проекта, – внутрибольничные инфекции (сокращённо – ВБИ). Вы, наверное, слышали, что больничные отделения регулярно закрываются на так называемую «мойку», т. е. заключительную дезинфекцию. Однако патогенные организмы научились вырабатывать резистентность к компонентам дезинфицирующих средств. Они образуют конгломераты – биологические плёнки на различных поверхностях – и могут влиять на вторичное инфицирование пациентов в стенах лечебного учреждения. Цифры официальной статистики говорят о 25 тысячах человек в год, но по оценке учёных – в сто раз больше. Есть аналогичные зарубежные исследования, и их результаты очень пугающие. Возможный способ действия – это частая смена дезинфицирующих средств с различными действующими веществами в составе. Однако как раз такой метод приводит к усилению резистентных свойств бактерий и вирусов. Наша компания разработала составы с подтверждённой эффективностью в отношении биоплёнок, не требующие ротации. У нас есть кейсы по больницам, когда именно наши средства помогали избавиться от сложных штаммов, которые повышали заболеваемость пациентов в отделениях многие месяцы и казались неуловимыми. Компания продолжает работать в этом направлении, разрабатывать инновационные безопасные составы. Дезинфицирующие средства тестируются в микробиологической лаборатории для оценки их эффективности и безопасности. У нас имеются специальные лабораторные тест-микроорганизмы (бактерии, грибы), а также ряд тест-объектов: металл, пластик, кафель, стекло, искусственная кожа. Они имитируют реальные поверхности, на которых может гнездиться патогенная микрофлора. На этих моделях мы проводим испытания новых дезинфицирующих средств, которые создаёт наша компания. Всё это позволяет предлагать оптимальные режимы экспозиции, при этом особенно делать акцент на безопасности препаратов для пациентов, врачей, всех тех, кому приходится с ними работать, а также для окружающей среды.

– Дмитрий Александрович, вы не только предприниматель, но и общественный деятель. Расскажите об этой работе.

– С 2013 года я возглавляю Союз производителей дезинфицирующих средств, который объединяет ведущих российских производителей. Союз активно взаимодействует с федеральными и региональными органами власти, помогает улучшить бизнес-атмосферу и механизмы взаимодействия с государством для производителей дезинфицирующих средств. Мы активно участвуем в разработке стандартов и правил в сфере производства и оборота средств дезинфекции.

Я также вхожу в Генеральный совет общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Это большое бизнес-сообщество, которое в открытом диалоге помогает решать многие вопросы, актуальные для отечественных несырьевых производств.



Пандемийный 2020 год высветил ряд несовершенств в регулировании производства и применения дезинфицирующей продукции. Рынок на первых порах испытывал дефицит в антисептических средствах, и сюда ринулись все компании, кто в своём основном производстве, так или иначе, применял этиловый спирт. Ответственные производители сами инициировали лабораторное исследование ряда образцов антисептиков с полок розничных магазинов. Оно показало, что в большинстве представленных средств состав не соответствует заявленному на этикетке. Кроме того, приведённая на этикетках нормативно-техническая документация порой относилась к средствам для дезодорирования и ароматизации воздуха или средствам для ухода за кожей, моющим средствам, что не имеет отношения к дезинфицирующим или антисептическим свойствам, указанным на этикетках.

В 2021 году на нашу отрасль обратил пристальное внимание Президент РФ Владимир Путин и поручил правительству принять меры по совершенствованию системы сертификации, контроля за обращением и использованием дезинфицирующих средств. Для подготовки предложений была собрана рабочая группа при президентском Совете по правам человека, которая объединила лучших специалистов в этой области: от производителей средств и поставщиков услуг по дезинфекции до конечных потребителей в лице крупнейших ЛПУ. Среди прочего мы подняли вопрос о качестве продукции, представленной на рынке. Итогом обсуждения стало решение о начале эксперимента по маркировке антисептиков (дезинфицирующих средств), который стартовал 1 августа 2021 года и продлился до 28 февраля 2023 года. В пилотном проекте участвовали 10 производителей, в том числе члены союза. С марта 2023 года к этой системе должны присоединиться все производители страны. Система «Честный знак» позволяет проследить путь товара от производителя до конечного потребителя и таким образом исключить контрафакт и защитить рынок от недобросовестных производителей. Это важный шаг в «отбеливании» рынка антисептиков.

– Каковы планы компании?

– В прошлом году мы отмечали 25 лет работы компании. Я считаю, это хороший возраст. Мы многого достигли и видим свои перспективы. В последние годы мы сознательно движемся в сторону независимости от импорта, насколько это возможно в нашей отрасли. Планов множество, мы активно работаем.

Беседовала Дарья Бакарина

INTERSAN-plus: "Made in Russia"

INTERSAN-plus is a Russian manufacturer of disinfectants and has been on the market for 25 years! The company is the leader in its field and was recognized as the best manufacturer-exporter according to the Russian Business Guide 2022, as well as within the framework of the All-Russian competition "People of the Year" of the All-Russian public organization "Business Russia". Dmitry Kurshin, the head and founder of INTERSAN-plus, told us about the history of the company, its capabilities, dealer network, product range and professional plans.

– Dmitry Alexandrovich, what does INTERSAN-plus mean to you and what brought you to the industry?

– Business, especially production, requires responsibility, starting from the idea and ending with its realization. So far, in the mass consciousness a Russian product is associated with poor quality. And for me, as a domestic producer, this is a great shame. I entered this business after graduation and started from scratch. INTERSAN-plus is, first of all, a great team that develops innovative formulations of disinfectants with improved properties and superior efficacy against pathogens.

Disinfection is a wide range of measures for non-specific prevention of infectious diseases. It is especially relevant for medical institutions, public catering, service sector, educational and social institutions. I am sure that no one wants to bring home staphylococcus from the hospital or suffer from stomach ache after eating in a restaurant. That is why non-specific preventive measures are aimed at: personal hygiene, exercise to strengthen immunity, airing and just what the company INTERSAN-plus does – disinfection.

– What stages of transformation have taken place in INTERSAN-plus during such a long period of work? What was the company like in 1997? And what is it like today?

– From the very beginning we have understood that automation of production processes is one of the key factors of success, that is why we have gradually increased and are still increasing the fleet of technological equipment. On the one hand, it requires large investments and high qualification of employees, but on the other hand, it minimizes the risk of defects and increases productivity. Last year we introduced an automatic line for filling and packing in sachet bags, as well as a line for the production of our own packaging.

Another point of development was the introduction of lean production principles. In 2021, the company participated in a regional project within the framework of the national project "Labor Productivity and Employment Support". The project helped to revise production processes, eliminate unnecessary operations, reduce the distance from packaging to the warehouse and, as a result, increase labor productivity and production volume. We chose to experiment with a line for filling antiseptics. Together with experts from the regional competence center, we analyzed all the manipulations at this site and optimized many of the processes. And then we scaled this experience to other lines.

– INTERSAN-plus is a leader in the industry. How did you manage to gain such an excellent reputation in the Russian and international markets?

– It is important for us to remain stable and reliable in any situation, to fulfill our obligations to our partners, to grow and develop. In order to do this, we optimize our costs, including at the production stage. This allows us to limit price increases even when our competitors are forced to do so.

We are one of the Russian manufacturers who have received a conclusion from the Ministry of Industry and Trade that the products are made in the Russian Federation (i.e. designed, produced and packaged). Simply put, we can write "Made in Russia" on all our products. Unfortunately, we are not yet able to completely eliminate imported ingredients. Some of the basic chemical components we use in our formulas are not produced in Russia. We have already developed a project to create our own chemical production, we hope that it will get the green light now.

The quality management system INTERSAN-plus meets the requirements of GOST ISO 13485-2017 for manufacturers of medical devices. We use a multi-stage methodology of quality control. All operations are designed to exclude the possibility of

producing a substandard product: raw materials are thoroughly checked at the stage of delivery, at the stages of production and delivery of the finished product special attention is paid to additional checks of all operations. The company is also in the process of obtaining a European certificate of conformity. Several products have already been tested in German laboratories according to EN standards. As expected, our products have proven their effectiveness with respect to the specified disinfection and sterilization regimes.

– How much has your dealer network grown in 25 years? What conditions of cooperation do you offer to your partners?

– INTERSAN-plus products are represented in practically all regions of the Russian Federation. We have been cooperating with many companies for ten years. Here are some examples. One of our regular clients is the First St. Petersburg State Medical University named after I. P. Pavlov. We have been working with this university for 10 years. We have been working with the Moscow Metro for more than five years. During the pandemic in the subway, preventive measures to protect passengers were one of the most stringent, disinfectants (including our production) treated trains, contact surfaces in the lobby and stations.

By the end of 2021, more than 200 major companies were among our partners. Among them: "Yandex.Market", representatives of regional election campaigns, pharmaceutical institutions and research centers.

We have a fairly wide network of distributors abroad: several distributors in the CIS countries, as well as in China, Vietnam, UAE, the Philippines, Sudan and Latin America.

In 2021 and 2022 INTERSAN-plus participated in specialized international exhibitions: Pharmedi (Vietnam), Health Care (Armenia), MEDICA in Düsseldorf (Germany), Arab Health in Dubai (UAE) – the largest in the Middle East and the second largest exhibition in the world in the healthcare industry. According to the results of the year, our company was recognized as an export leader by the "Russian Business Guide. Exporter of the Year 2021". Within the framework of the All-Russian contest "People of the Year" of the all-Russian public organization "Business Russia" it became the winner in the category "Exporter of the Year".

In June, the company was represented at the St. Petersburg International Economic Forum 2022 as one of the best projects of the Investment Portal of Russian Regions.

– INTERSAN-plus manufactures products under various brands. Tell us about the scope of application of each of them.

– The main production area of the company is the production of disinfectants for various spheres and applications. There are several areas that have particularly strict requirements for disinfection. The first one is medicine. Another area where the most stringent disinfection measures are always observed is food production and the HoReCa sphere. For these areas we can also offer a complete range of disinfectants for equipment, premises, clothing and shoes.

In the context of the import substitution trend, products for the treatment of endoscopic equipment are particularly relevant. These are high-tech devices, mostly made in Europe, whose manufacturers offered a full range of tools and equipment for further maintenance. And medical institutions accepted them. Our company has developed disinfectants for endoscopes and other medical devices, which are not inferior in quality, but much more economical than their foreign analogues. Last year we started testing our products with one of the largest European manufacturers of endoscopes, and we have already received excellent results on several items. Now it turned out to be just in time!

Since 2014, the iPack brand has been producing packaging materials for sterilization and protection of sterile instruments from reinfection, which helps to reduce the risk of nosocomial infections. In 2017, we launched the production of biological indicators iPack BIO to monitor the efficiency of the sterilization process in various types of equipment: autoclaves, dry cabinets, and other types of sterilizers.

Since 2018, a retail line of products under the SPELL brand has been developed: these are 13 products for household cleaning, antiseptics, baby and antibacterial soaps. You can buy them in retail stores and online. We have created truly effective formulas that combine the power of natural ingredients with innovative encapsulated molecule technology. Laboratory tests conducted by microbiologists prove that cleaning with new SPELL products is safe for allergic people and pets, and our products work effectively.

In 2020, the company also began manufacturing iSept hand sanitizers, which are durable metal devices for both elbow and touchless dispensing.

– INTERSAN-plus own microbiological laboratory is an advantage over competitors. In 2020 the company became a resident of Skolkovo Technopark. What ideas and developments of the company aroused the greatest interest of the Innovation Science Center? What joint projects are you currently working on?

– INTERSAN-plus is indeed a resident of Skolkovo. The company has several patents for inventions and utility models. One of the most important problems that the company is successfully working on as part of this project is nosocomial infections. You may have heard that hospital wards are regularly closed for

so-called "cleaning", i.e. final disinfection. However, pathogenic organisms have learned to develop resistance to the components of disinfectants. They form conglomerates – biological membranes on various surfaces – and can influence the secondary infection of patients within the walls of medical institutions. According to the official statistics, it is about 25 thousand people per year, but according to scientists it is a hundred times more. There are similar foreign studies and their results are very frightening. One of the possible methods is frequent change of disinfectants with different active substances in their composition. However, such a method leads to strengthening of resistance properties of bacteria and viruses. Our company has developed formulations with proven effectiveness against biomembranes that do not require rotation. We have hospital cases where our products helped to get rid of difficult strains that increased the morbidity of patients in wards for many months and seemed elusive. The company continues to work in this direction, developing innovative, safe formulations. Disinfectants are tested in a microbiology laboratory to assess their efficacy and safety. We have special laboratory test microorganisms (bacteria, fungi), as well as a number of test objects: metal, plastic, tiles, glass, artificial leather. They imitate real surfaces on which pathogenic microflora can settle. We use these models to test new disinfectants developed by our company. All this allows us to offer optimal exposure modes, with special emphasis on the safety of the products for patients, doctors, all those who have to work with them, as well as for the environment.

– Dmitry Alexandrovich, you are not only a businessman, but also a public figure. Tell us about this work.

– Since 2013, I have been the head of the Union of Disinfectant Producers, which unites the leading Russian producers. The Union actively cooperates with federal and regional authorities, helps improve the business environment and mechanisms of interaction with the state for disinfectant producers. We actively participate in the development of standards and regulations for the production and distribution of disinfectants.

I am also a member of the General Council of the all-Russian public organization Business Russia. This is a large business association that helps solve many problems in an open dialog with domestic non-resource industries.

The pandemic year 2020 revealed a number of shortcomings in the regulation of the production and use of disinfectants. First of all, the market experienced a shortage of antiseptics, and all the companies that used ethanol in their main production in one way or another rushed here. The responsible manufacturers themselves initiated a laboratory study of a number of samples of antiseptics from the shelves of retail stores. It turned out that in the majority of samples the composition did not correspond to the label. In addition, the regulatory and technical documentation on the labels sometimes referred to deodorants and fragrances, skin care products, and detergents that had nothing to do with the disinfectants or antiseptics listed on the labels.

In 2021, Russian President Vladimir Putin paid close attention to our industry and instructed the government to take measures to improve the system of certification and control over the handling and use of disinfectants. A working group was set up under the Presidential Human Rights Council to develop proposals, which brought together the best specialists in the field: from manufacturers of agents and providers of disinfection services to end users represented by the largest medical and preventive institutions. Among other things, we raised the issue of the quality of products on the market. As a result of the discussion it was decided to start the experiment on labeling of antiseptics (disinfectants), which was launched on August 1, 2021 and was held until February 28, 2023. Ten manufacturers participated in the pilot project, including members of the Union. From March 2023, all producers in the country will have to join the system. The Honest Mark system makes it possible to trace the path of goods from the producer to the final consumer, thus eliminating counterfeits and protecting the market from unfair producers. This is an important step in "whitening" the antiseptic market.

– What are the company's plans?

– Last year we celebrated our 25th anniversary. I think this is a good age. We have achieved a lot and we see our prospects. In recent years we have made a conscious effort to become as independent of imports as possible in our industry. There are a lot of plans, we are working actively.

Prepared
by Daria Bakarina

Виталий Манкевич, РАСПП: «Индия скоро войдёт в топ-3 мировых экономик, и её значение для России будет только возрастать»

Ни для кого не секрет, что торговые и деловые отношения нашей страны с Индией начались более 550 лет назад: пионер их, тверской купец Афанасий Никитин описал свой опыт в знаменитых путевых записях, известных под названием «Хожение за три моря». Своё путешествие Афанасий Никитич совершил в 1468-1474 гг., за 30 лет до того, как достиг Индии португальский мореплаватель Васко да Гама. «Хожение» стало первым в русской литературе описанием не паломничества, а коммерческой поездки, и оно насыщено бесценными для нас наблюдениями по политическому устройству, экономике и культуре увиденных купцом стран.

Но если Афанасия в Индию привели частная инициатива и стечение обстоятельств, то в 1695 году юным царём Петром к императору Аурангзебу был послан купец Семён Маленькой. В 1698 году император принял Семёна и разрешил ему беспошлинную торговлю. После двух лет пребывания в Индии, посетив Сурат, Бурханпур, Агру, Дели и другие города, Семён Маленькой с индийскими товарами отправился обратно, но по пути умер в Шемахе. Однако по проторённой первопроходцами дороге двинулись последователи, и она больше никогда не пустовала к обоюдной пользе обоих народов.

Люди старшего поколения хорошо помнят тёплые отношения с Индией, начавшиеся в 1950-х гг. с визита премьер-министра Индии Джавахарлала Неру в Советский Союз и ответного визита Никиты Хрущёва в Индию. «Хинди руси бхай бхай» («Индийцы и русские – братья») – этот лозунг советско-индийской дружбы 1950-1980-х гг. известен даже младшим поколениям благодаря замечательному фильму 1956 года «Старик Хоттабыч».

Россия нового времени продолжает добрые традиции дружбы и сотрудничества: в конце 2021 года состоялся официальный визит президента России Владимира Путина в Индию на переговоры с премьер-министром этой страны Нарендрой Моди. По итогам переговоров было подписано 15 соглашений, лидеры приняли совместное заявление, которое содержит 99 пунктов. Соглашения касаются сотрудничества в сферах космоса, судоходства, науки, культуры, IT-сферы и, конечно, в производстве, инвестировании и торговле.

В России вот уже более 10 лет существует Русско-Азиатский союз промышленников и предпринимателей (РАСПП). О том, какие проекты и программы реализует РАСПП в Индии, какую поддержку получает этот союз в России, и о многом другом нам рассказал его президент Виталий Манкевич.

– Виталий Викентьевич, как давно РАСПП начал работать с Индией? Что выступило катализатором начала такой работы?

– РАСПП зарегистрирован в 2010 году. Исторически так сложилось, что мы начинали с работу с Китаем и Вьетнамом: тогда экономика и бизнес с этими странами были совсем другими. Если раньше это был импорт потребительских товаров оптом, то теперь на смену пришла более сложная деловая культура: есть масштабные инвестиционные проекты, да и сама торговля стала сложнее и разнообразнее. Запрос на сотрудничество с Индией у нас совпал с периодом активного роста и развития РАСПП. После 2014 года и объявления президентом «поворота на Восток» союз по просьбам наших членов стал активно развивать свежие направления, по которым приходили все новые запросы. В 2016 году мы уже открыли первое представительство в Индии, одновременно развивая отношения с Филиппинами, Индонезией, Сингапуром и другими странами региона. В 2020-м начали заниматься Турцией. В то же время стало активно расти число членов РАСПП: в 2014 году у нас был костяк из 40 членов союза, а в 2018-м число превысило 300; сейчас их уже более 500 единиц. И такой рост связан во многом с тем, что РАСПП предлагает всё новые и более обширные инфраструктурные возможности для развития бизнеса. Сегодня мы помогаем развивать торгово-экономические и инвестиционные проекты, решать юридические вопросы и нестандартные проблемы бизнеса более чем в восьми странах, а количество зарубежных представительств РАСПП уже составляет 12 единиц.

– А кто и что помогает в деятельности РАСПП? Кто, например, состоит в вашем наблюдательном совете?

– Наша работа была бы невозможна без поддержки со стороны коллег из российских органов власти, которые нас направляют, дают нам советы и поддержку в реализации наших проектов. Отдельно хотелось бы отметить председателя Наблюдательного совета РАСПП Андрея Юрьевича Бельянинова, который активно развивает народную дипломатию на пространстве Большой Евразии в Ассамблее народов Евразии. Также хочется отметить Бориса Юрьевича Титова, который возглавляет российскую часть Российско-Китайского комитета дружбы, мира и развития.

Если мы говорим о работе за рубежом, то нам активно помогают наш МИД, Министерство промышленности и торговли, Министерство экономического развития и торгпредства России за рубежом. Мы получаем и информационную, и практическую поддержку, которая помогает нашим членам развивать несырьевой неэнергетический экспорт, реализовывать инвестиционные проекты и привлекать инвестиции. Отдельно хочется поблагодарить РЭЦ, ВЭБ, ФРП и другие институты развития.

Также в наших странах-партнёрах мы активно сотрудничаем с местными органами власти. Нам удалось установить рабочие отношения как с центральными министерствами, так и с региональными властями. Наш статус позволяет нам иметь множество партнёрских отраслевых ассоциаций в странах Азии. На текущий момент число таких партнёров совокупно превышает 100 единиц, что я считаю очень хорошим результатом. Это помогает решать непростые задачи.

Если говорить о том, что помогает, – это, наверное, вера в то, что мы делаем правильное дело, и наглядные, конкретные результаты.

– Какие у вас взаимоотношения с индийскими партнёрами?

– На текущий момент членами РАСПП являются 12 различных индий-

ских компаний, а мы регулярно получаем запросы, связанные с импортом из Индии ряда сельскохозяйственных товаров, прежде всего – патоки, она же меласса, и джаггери. Кроме того, к нам часто обращаются для урегулирования правовых вопросов с Индией. Ряд российских FMCG- и IT-компаний заинтересован в рынке Индии, поэтому мы готовим для них исследования рынка и аналитические материалы по состоянию рынка Индии. Партнёром РАСПП является НКО «Русско-Индийское общество дружбы», деятельность которой направлена на развитие культурных, творческих, интеллектуальных и экономических контактов между народами обеих стран. РАСПП также тесно сотрудничает с Посольством Индии в Москве и Культурным центром им. Джавахарлала Неру, действующим на его базе.

– Насколько важна Индия для России?

– Для оценки важности Индии для России предлагаю обратиться к внешнеторговой статистике. В 2021 году товарооборот России с Индией составил 13,556 млрд $, увеличившись на 46,45% по сравнению с 2020 годом. Для российско-индийской торговли характерно устойчивое положительное сальдо в пользу России. По доле во внешнеторговом обороте России Индия в 2021 году заняла 14-е место с результатом 1,72% против 1,63% в 2020 году.

Уже к концу десятилетия Индия войдёт в топ-3 мировых экономик, соответственно, её значение для России будет только возрастать. У российского бизнеса есть огромный потенциал для торговли с Индией, однако он ещё не раскрыт до конца. Индия на текущий момент является важным рынком сбыта российских энергоресурсов, оборудования, химической продукции и сельскохозяйственных товаров. Несмотря на значительные масштабы индийского внутреннего рынка, многие остаются на нём ни с чем. Бизнес в Индии – это конкурентная борьба, преуспеть в которой можно, зная подводные камни и местные «правила игры». Получить чёткое понимание о рынке можно через маркетинговое исследование интересующей вас отрасли/ниши/направления. Мы не рекомендуем пренебрегать этим, когда планируете коммерческую деятельность в Индии.

Основу российского импорта из Индии составляют лекарственные средства, электроника и продукция химической промышленности. Мы рекомендуем российским компаниям расширять горизонты и увеличивать импорт сельскохозяйственной продукции и товаров народного потребления. Индийским же компаниям советуем наращивать присутствие на российском рынке, нанимать местных сотрудников и развивать маркетинг, тогда можно рассчитывать на хороший результат продаж.

Индия – один из самых привлекательных рынков для инвестиций среди всех развивающихся стран. Среднегодовой темп роста ВВП Индии за 2009-2019 гг. составил более 6%. Наименьшие темпы были зафиксированы в 2012 году, но и тогда индийская экономика выросла на 4,7%, и это, безусловно, повышает инвестиционную привлекательность страны. По оценкам индийской стороны, объём накопленных российских инвестиций в Индию оценивается почти в 18 млрд $, из которых около 8,5 млрд $ приходится на 2010-2019 гг. В связи с этим мы рекомендуем российским предпринимателям рассмотреть возможность открытия компании в Индии и вложения в индийские стартапы, в первую очередь в сфере IT.

Что касается индийских вложений в российскую экономику, то, по данным на начало 2020 г., они оценивались в 9 млрд $ и были сконцентрированы в основном в сфере нефтегазовой промышленности и фармацевтики. Такой существенный разрыв объясняется восприятием России как страны, рискованной для инвестиций. Поэтому к проектам применяются соответствующие критерии: бóльшая прибыльность, серьёзная гарантия возврата средств (например, партнёры хотят видеть предсказуемую историю со сбытом продукции, включая заключение офсетных контрактов), формирование понятных отношений с органами власти. Также необходимо правильно подготовить маркетинговые материалы, в частности презентацию на 10-12 слайдов на языке партнёра, и иметь представителей в Индии.

– Какие проекты реализует РАСПП в Индии?

– РАСПП осуществляет целый ряд проектов, направленных на укрепление российско-индийских торгово-экономических отношений. В частности, совсем недавно, в конце 2021 года, РАСПП совместно с крупнейшим бизнес-объединением Индии – Конфедерацией индийской промышленности – и «Деловой Россией» организовал страновую сессию Россия – Индия, посвящённую формированию стратегических направлений сотрудничества Индии и России. Во взаимодействии с РЭЦ регулярно проводится Российско-Индийский бизнес-форум малых и средних предприятий, целью которого является укрепление связей между МСП двух стран, а также стимулирование развития высокотехнологичных стартапов. Кроме того, РАСПП оказывает весь комплекс консалтинговых услуг по импортно-экспортным операциям, сопровождению инвестиционных проектов, решению правовых вопросов, релокации бизнеса в Индию и получению визы.

– Расскажите о привлечении азиатских инвестиций в РФ.

– Индийские инвестиции в РФ в основном сосредоточены в нефтегазовом секторе, в области добычи угля и фармацевтике. Есть, правда, и исключения. Индийские компании инвестируют и в автокомпоненты, и в пищевую отрасль. Например, пиво «Клинское» производится в том числе при участии индийских инвесторов. Sun InBev – это совместное предприятие, в которое индийская компания Sun вложила не менее 250 млн $, притом ещё в конце 90-х гг., что также немаловажно.

Привлечь азиатские инвестиции, в частности индийские, реально, но не так просто, как может показаться. Для этого нужно провести серьёзную подготовительную аналитическую работу, качественно подготовить предпроектную документацию, определить круг партнёров и перейти к переговорному процессу так, чтобы ваша переговорная позиция была сильной.

– Какие есть программы международного сотрудничества?

– РАСПП сейчас реализует программы по импорту. В частности, мы бесплатно помогаем находить промышленное оборудование, товары, полуфабрикаты и комплектующие из стран Азии, правда, наибольшим интересом пользуются Китай и его продукция. Также развиваем сеть павильонов в Азии, но пока мы открывали их только в Китае, где продвигаем российские продукты питания и сельскохозяйственную продукцию и бесплатно размещаем образцы. Также мы помогаем как российским, так и азиатским компаниям выходить в российский ретейл с оплатой фиксированной суммы только по факту результата. В будущем мы планируем расширять эти программы на другие страны, а также масштабировать на новые направления.

– Кто может стать членом вашего союза предпринимателей? И какие для этого надо соблюсти условия?

– Членом союза может стать как физлицо, так и предприятие. Для физлиц у нас предусмотрено членство за 1000 рублей в год, которое даёт доступ к программе лояльности и мероприятиям союза, а также к нашим аналитическим и информационным материалам. Для компаний есть стандартное корпоративное членство, которое позволяет продвигать свои деловые интересы, участвовать в более широком круге мероприятий, продвигать свои товары и услуги на платформе РАСПП. Есть и более расширенные пакеты за 300 тыс. рублей в год, за 2 и 5 млн рублей, которые позволяют решать нестандартные задачи, получать возможность для дополнительного взаимодействия с органами государственной власти РФ и стран Азии и возможности для пиара.

Vitaly Mankevich, RASPP: "India will soon be in the top three world economies and its importance for Russia will only increase"

***It** is no secret that Russian-Indian trade and business relations began over 550 years ago. Their pioneer, Tver merchant Afanasiy Nikitin, described his experience in his famous travelogue known as "The Journey Beyond Three Seas". Afanasiy Nikitich made his journey in 1468-1474, 30 years before the Portuguese navigator Vasco da Gama reached India. "The Journey" was the first description in Russian literature not of a pilgrimage, but of a commercial trip, and is full of invaluable observations for us on the political order, economy, and culture of the countries the merchant saw.*

While Afanasiy was led to India on a private initiative and by chance, the young Tsar Peter was sent by the merchant Semyon Malenkoy to the emperor Aurangzeb in 1695. In 1698 the emperor received Semyon and allowed him duty-free trade. After two years in India, having visited Surat, Burhanpur, Agra, Delhi and other cities, Semyon Malenkoy went back with Indian goods, but died on the way in Shemakha. However, the road that the pioneers had traversed was followed by their followers, and it was never again deserted, to the mutual benefit of both peoples.

People of the older generation remember well the warm relations with India that began in the 1950s with the visit of Indian Prime Minister Jawaharlal Nehru to the Soviet Union and the return visit of Nikita Khrushchev to India. "Hindi rusi bhai bhai" ("Indians and Russians are brothers") – this slogan of the Soviet-Indian friendship of the 1950s and 1980s is known even to the younger generation because of the wonderful 1956 film "Starik Khottabych".

Russia in the new era continues the good traditions of friendship and cooperation: at the end of 2021, Russian President Vladimir Putin paid an official visit to India for talks with Prime Minister Narendra Modi. As a result of the talks, 15 agreements were signed, and the leaders adopted a joint statement containing 99 points. The agreements relate to cooperation in space, shipping, science, culture, the IT sphere and, of course, in manufacturing, investment and trade.

The Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RASPP) has existed in Russia for more than 10 years. Vitaly Mankiewicz told us about the projects and programmes being carried out by RASPP in India, what support this Union receives in Russia, and much more.

– Vitaly Vikentyevich, how long ago did RASPP start working with India? What was the catalyst for starting such work?

– RASPP was registered in 2010. Historically we started working with China and Vietnam: the economy and business with these countries was quite different back then. If before it was import of consumer goods in bulk, now it has been replaced by a more sophisticated business culture: there are large-scale investment projects, and the trade itself has become more complex and diverse. Our request for cooperation with India coincided with the period of active growth and development of the RASPP. After 2014 and the President's announcement of the "Turning to the East" the Union, at the request of our members, began to actively develop fresh directions, for which all new requests came. In 2016, we already opened our first representative office in India, while developing relationships with the Philippines, Indonesia, Singapore and other countries in the region. In 2020 we started to deal with Turkey. During the same time the number of RASPP members began to grow actively: in 2014 we had a core of 40 Union members, and already in 2018 their number exceeded 300, and now there are already over 500. And this growth is largely due to the fact that RASPP offers more and more extensive infrastructural opportunities for business development. Now we help to develop trade-economic and investment projects, solve legal issues and non-standard problems of business in more than 8 countries, and the number of RASPP foreign representative offices is already 12.

– And who and what helps in the activities of RASPP? Who, for example, is on your Supervisory Board?

– Our work would not be possible without the support of our colleagues from the Russian authorities, who guide us, give us advice and support in the implementation of our projects. I would like to make special mention of Andrey Belyaninov, the Chairman of the Supervisory Board of RASPP, who actively develops public diplomacy in the Greater Eurasia region in the Assembly of Peoples of Eurasia. I would also like to

mention Boris Titov, who heads the Russian part of the Russian-Chinese Friendship, Peace and Development Committee.

If we're talking about our work abroad, we receive active assistance from the Russian Foreign Ministry, Ministry of Industry and Trade, Ministry of Economic Development, and Russian trade missions abroad. We receive information and practical support that helps our members develop non-resource non-energy exports, implement investment projects, and attract investments. We would also like to thank the REC, Russian State Development Corporation (VEB), the IDF and other development institutions.

We also actively cooperate with local authorities in our partner countries. We have managed to establish working relations with both central ministries and regional authorities. Our status allows us to have many partner industry associations in the countries of Asia. At the moment the total number of such partners exceeds 100, which I think is a very good result. This helps us solve very difficult problems.

If we talk about what helps, it is probably the belief that we are doing the right thing, and visible, concrete results.

– What relations do you have with your Indian partners?

– At the moment RASPP has 12 different Indian companies as members, and we regularly receive requests related to imports of a number of agricultural products from India (primarily molasses and jaggery). In addition, we are often approached to resolve legal issues with India. A number of Russian FMCG and IT companies are interested in the Indian market, that's why we prepare market research and analysis materials for them. RASPP partner is the non-profit organization "Russian-Indian Friendship Society", which aims to develop cultural, creative, intellectual and economic contacts between the peoples of both countries. RASPP also works closely with the Indian Embassy in Moscow and the Jawaharlal Nehru Cultural Center. The RASPP also closely cooperates with the Indian Embassy in Moscow and the Jawaharlal Nehru Cultural Centre in Moscow.

– How important is India to Russia?

– To assess the importance of India for Russia, I suggest looking at foreign trade statistics. In 2021, Russia's trade turnover with India was $13.556 billion, an increase of 46.45% compared to 2020. Russian-Indian trade is characterized by a stable positive balance in favor of Russia. In terms of its share in Russia's foreign trade turnover in 2021, India ranks 14th with a result of 1.72% against 1.63% in 2020.

By the end of the decade India will be one of the top 3 world economies, respectively, its importance for Russia will only increase. Russian business has a huge potential for trade with India, but it has not yet been fully disclosed. India is currently an important market for Russian energy resources, equipment, chemical products and agricultural goods. Despite the large scale of the Indian domestic market, many people are left with nothing. Business in India is a competitive struggle, in which you can succeed if you know the pitfalls and the local "rules of the game". You can get a clear understanding of the market through market research of the industry/niche/direction you are interested in. We do not recommend to neglect this when planning commercial activities in India.

The basis of Russian imports from India are drugs, electronics and chemical products. We recommend Russian companies to "expand their horizons" and increase their imports of agricultural and consumer goods. We advise Indian companies to increase their presence in the Russian market, hire local employees and develop marketing, then you can count on a good sales result.

India is one of the most attractive markets for investment among all developing countries. The average annual growth rate of India's GDP for 2009-2019 was more than 6%. The lowest rate was recorded in 2012, but even then the Indian economy grew by 4.7%, and this certainly increases the country's investment appeal. The Indian side estimates the volume of accumulated Russian investments in India at about $18 billion of which about $8.5 billion will be in 2010-2019. That is why we recommend Russian entrepreneurs to consider opening a company in India and investing in Indian startups, first of all, in IT.

As for Indian investments in the Russian economy, at the beginning of 2020, they were estimated at $9 billion and were concentrated mainly in the oil and gas industry and pharmaceuticals. This significant gap is explained by the perception of Russia as a country that is risky for investment. Therefore the appropriate criteria are applied to projects: greater profitability, a serious guarantee of return on funds (for example, partners want to see a predictable story with sales of products, including the conclusion of offset contracts), and the formation of clear relations with the authorities. It is also necessary to properly prepare marketing materials, in particular, a presentation of 10-12 slides in the partner's language, and to have representatives in India.

– What projects is RASPP implementing in India?

– RASPP implements a number of projects aimed at strengthening Russian-Indian trade and economic relations. In particular at the end of 2021 the RASPP in cooperation with India's largest business association – the Confederation of Indian Industry and "Business Russia" organized a country session "Russia-India", dedicated to the formation of the strategic directions of cooperation between India and Russia. In cooperation with REC the "Russian-Indian Business Forum for Small and Medium Enterprises" is regularly held, which aims to strengthen ties between SMEs of the two countries, as well as to stimulate the development of high-tech start-ups. In addition, RASPP provides a full range of consulting services on import and export operations, support of investment projects, solving legal issues, business relocation to India and obtaining visas.

– Tell us about the attraction of Asian investments to the Russian Federation?

– Indian investments in Russia are mainly concentrated in the oil and gas sector, coal mining and pharmaceuticals. There are, however, exceptions. Indian companies also invest in car components and in the food industry. For example, Klinskoye beer is produced, among other things, with the participation of Indian investors. SunInBev is a joint venture in which the Indian company Sun invested at least $250 million and back in the late 90s.

Attracting Asian investment, and Indian investment in particular, is realistic, but not as easy as it may seem. It requires serious preparatory analytical work, high-quality preparation of pre-project documentation, identifying the range of partners and proceeding to the negotiation process so that your negotiating position is strong.

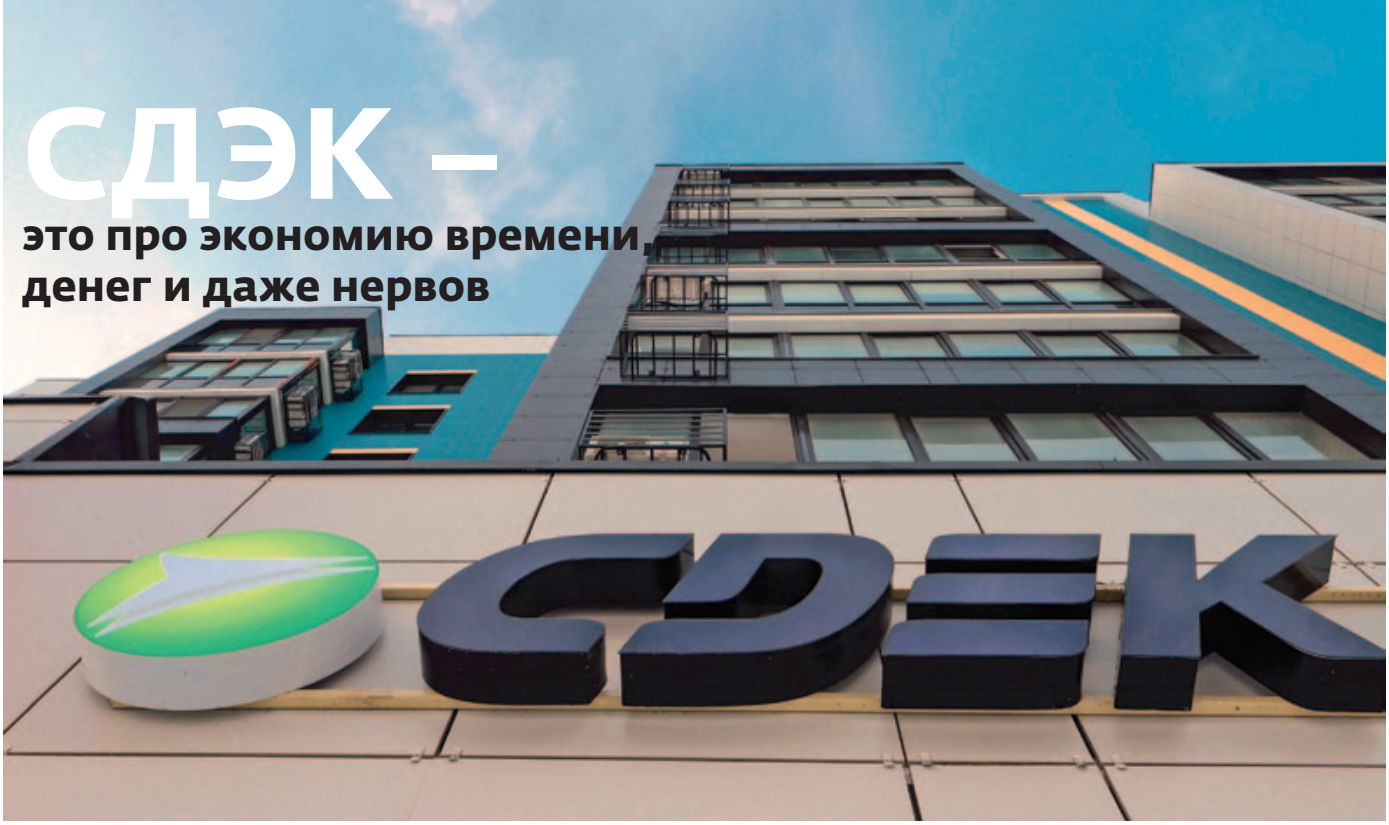
– What are the programs of international cooperation?

– RASPP now implements import programs. In particular, we help to find industrial equipment, goods, semi-finished products and components from Asian countries free of charge, although China and its products are of the greatest interest. We are also developing a network of pavilions in Asia, but so far we've only opened them in China, where we promote Russian food and agricultural products and place samples for free. We also help both Russian and Asian companies to enter Russian retail with a fixed sum only on the basis of results. In the future we plan to expand these programs to other countries and also to scale to new areas.

– Who can become a member of your union of entrepreneurs? What are the conditions for that?

– Both individuals and enterprises can become a member of the Union. For individuals we have membership for 1000 rubles per year, which provides access to the loyalty program and Union activities, as well as our analytical and informational materials. For companies there is a standard corporate membership, which allows you to promote your business interests, participate in a wider range of activities, promote your products and services on the platform RASPP. There are also more extended packages for 300 thousand rubles per year, for 2 and 5 million rubles that allow to solve non-standard tasks, get an opportunity for additional interaction with public authorities of the Russian Federation and Asian countries, get opportunities for PR.

СДЭК – это про экономию времени, денег и даже нервов



Компания СДЭК сегодня является одним из наиболее популярных представителей транспортно-логистического сектора.
В этой статье мы рассмотрим тренды международного развития логистического рынка с точки зрения СДЭК, одного из крупнейших его игроков. О том, какие возможности для логистики даёт освоение рынка Индии, нам рассказала руководитель международного продвижения франшизы СДЭК Елена Баранова.

– Кроме многочисленных юридических лиц – франчайзи, в структуре бизнеса компании действуют юридические лица, отвечающие за работу международных офисов, и компании, развивающие сопутствующие сервисы. Расскажите, пожалуйста, поподробнее о международном направлении развития компании.

– У компании СДЭК есть международные филиалы в трёх странах. Офис в Китае отвечает за развитие Азиатского региона. Офис в Германии – за развитие в Европе и Америке. Офис в Казахстане – за Казахстан, Киргизию и Узбекистан.

Всего четыре наших филиала отвечают сейчас за офисы франчайзи в 24 странах, и мы постоянно увеличиваем эту цифру.

– В чём важность международного развития компании?

– Международное развитие важно для самой сферы нашей работы – логистики. Международная доставка – крайне востребованная услуга для разных типов клиентов, как частных, так и бизнеса разного формата. В последние годы развитие e-commerce делает международную доставку ещё более актуальной, и этот тренд не собирается снижать темпы. Наоборот, в сфере e-commerce появляются новые услуги и продукты, объём увеличивается, а глобальные события – например, пандемия коронавируса и геополитические изменения – лишь ускоряют развитие рынка электронной коммерции и увеличивают его объёмы.

Для нашей компании международное развитие – это огромное количество возможностей для роста бизнеса и миллионы счастливых клиентов!

– Аналитики считают, что режим самоизоляции подтолкнул многих потребителей к переходу в онлайн, что, в свою очередь, поспособствовало стремительному развитию сектора e-commerce.

– Так и есть, хотя, конечно, не всё так однозначно: с одной стороны, покупатели ушли в онлайн, с другой – изменились логистические маршруты, стоимость доставки. Не у всех игроков существовала система, достаточная для увеличения объёма. Однако очевидно, что e-commerce претерпел комплексные изменения, появились новые услуги, развилась система same day delivery (доставка в тот же день). Изменились внутренние процессы цепочки доставки, стали более популярными услуги фулфилмента, ещё более важной стала IT-разработка и так далее.

– Многие считают, что главная причина успеха логистического бизнеса в его универсальности. Каково ваше мнение на этот счёт?

– Если под универсальностью понимать актуальность всегда и везде, то да. Если физический объект должен быть перемещён из точки А в точку Б, то без логистики тут никуда. Но логистика – не просто перемещение; эта сфера развивается очень активно: скорость доставки и её стоимость – важные движущие факторы. Сейчас стало возможным привезти что угодно из любой точки мира за приемлемые сроки, активно развивается внутригородская доставка в тот же день, успешно действуют сервисы доставки продуктов и других категорий товаров. На стоимость и сроки доставки влияет оптимизация цепочек поставок – supply chain. Здесь есть тренд на lean management, то есть на оптимизирование путей доставки, хранения посылок, автоматизации процессов для уменьшения транспортировок «воздуха», эффективного использования ресурсов.

Запускаем новые продукты на рынках, сейчас запустили долгожданную услугу по отправкам из Китая в США. Одна из наших ключевых целей – связать все страны нашего присутствия востребованными продуктами международной логистики. Это амбициозная задача, так как с выходом в каждую новую страну количество продуктов, которые необходимо создать нашей команде, возрастает. Тем не менее мы видим большой потенциал в этой работе.

– А почему в фокусе вашего внимания Индия?

– Интерес к Индии, огромной стране на стыке Европы и Азии, – логичное продолжение нашего развития. Индия – это большой развивающийся рынок e-commerce, это население более миллиарда человек и важный регион, плотно сотрудничающий с Азией.

Фокус на удобство для клиента – важный тренд, актуальный уже много лет. Помимо срочных доставок, существуют разные сервисы: например, примерки, подписки на группы товаров, консолидирование международных отправок, помощь в шопинге за рубежом и многое другое. Поэтому можно сказать, что, кроме универсальности сферы логистики, её востребованность также можно объяснить развитием и ростом огромного числа продуктов, созданных для удобства пользователей.

– Каковы планы СДЭК на дальнейшее международное развитие?

– Планов много, мы продолжаем развивать сеть в странах присутствия (их сегодня 24), а также ищем партнёров в новых странах. Основные фокусы последних лет сохраняются: это страны Европы, Азии, США, страны Востока. Помимо этого, начинаем рассматривать Латинскую Америку и Австралию.

По данным статистики, количество пользователей на рынке электронной коммерции составило 664 млн человек, а прогнозируемый рост на 2025 год составляет 47%.

Мы видим большой потенциал в развитии сети франшиз СДЭК в различных регионах Индии, прежде всего, для международной доставки.

Конечно, рынок Индии отличается от российского по многим факторам: покупательские предпочтения населения, инфраструктура логистики в стране, использование IT-продуктов. Тем не менее, имея опыт работы в 24 странах, мы умеем адаптировать наши продукты к специфике местных рынков, и Индия является для нас новой интересной целью.

– Какие минусы, на ваш взгляд, имеет система работы по франшизе?

– К минусам франшизы можно отнести строгое следование правилам и отсутствие свободы для партнёров головной компании. Мы же, наоборот, поощряем инициативу франчайзи. Конечно, у нас есть строгие правила деятельности, законы бренда, которые необходимо соблюдать любому из наших партнёров для обеспечения требуемого уровня качества для клиентов.

Помимо этого, мы регулярно общаемся с франчайзи и мотивируем их предлагать свои идеи для развития экосистемы в СДЭК. Если идея франчайзи кажется потенциально удачной, если её можно масштабировать на сеть, мы с удовольствием помогаем нашему партнёру в её реализации. Так, например, у нас появились такие сервисы, как «СДЭК Форвард», сервис для международного шопинга из 11 стран, «СДЭК Фулфилмент» (сеть «умных складов» в двух странах), маркетплейсы «СДЭК Маркет» и «СДЭК Шопинг». Стоит отметить, что в международном развитии, а тем более в новых для нас странах, возможностей для развития ещё больше, мы всегда рады инициативным партнёрам.

– Почему все хотят продавать на маркетплейсах?

– Маркетплейсы — самый популярный инструмент интернет-торговли. Покупателям нравятся большой ассортимент, доступные цены и удобная доставка. Согласно исследованиям АКИТ (Ассоциация компаний интернет-торговли), в 2022 году на российских площадках покупают на 52% больше, чем в 2021 году. Эта цифра становится всё больше, и, следуя этой тенденции, продавцы начинают активнее продвигать свои товары на маркетплейсах.

Вот ещё несколько причин для выхода на известные торговые площадки:

1. Выйти на маркетплейс со своим товаром легко и недорого.

Большие площадки открыты для новых продавцов, нет никаких барьеров для входа. Чтобы зарегистрировать свой магазин на маркетплейсе, достаточно подготовить необходимые документы и выгрузить товары.

2. Поднять в топ свой товар через собственные каналы долго, дорого и сложно. Проще и дешевле делать это на маркетплейсе.

3. На маркетплейсе популярен не тот, у кого известное имя, а тот, кто заработал хорошие отзывы. Если у вас качественный товар, покупатели сами выведут ваш бренд в лидеры.

4. Продавать на своей площадке – хлопотно и дорого.

Нужны свой склад, налаженная логистика. Маркетплейсы закрывают вопросы хранения и доставки.

А СДЭК, в свою очередь, готов доставить ваши покупки в любую точку быстро и качественно. СДЭК – это про экономию времени, денег и даже нервов, и клиенты, уже воспользовавшиеся нашими услугами, готовы это подтвердить!

Cdek is about saving:
time, money and even nerves

Cdek is one of the most popular representatives of the transport and logistics sector today. In this article, we look at international logistics market trends from the perspective of Cdek, one of its major players. Elena Baranova, the head of international promotion of Cdek franchises, told us about the opportunities for logistics in the Indian market.

– In addition to numerous legal entities – franchisees, the company's business structure includes legal entities responsible for international offices and companies that develop related services. Please tell us more about the international direction of the company's development.

– Cdek has international branches in three countries. The office in China is responsible for the development of the Asian region. The office in Germany is responsible for development in Europe and America. The office in Kazakhstan is responsible for Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan.

Our four branches are now responsible for franchisee offices in 24 countries, and we're constantly increasing that number.

– What is the importance of the company's international development?

– International development is important for our area of work, logistics. International delivery is a highly sought-after service for different types of customers, both individuals and businesses of different formats. In recent years, the development of e-commerce has made international shipping even more relevant, and this trend is not going to decrease. On the contrary, new services and products appear in e-commerce, the volume increases, and global events such as the coronavirus pandemic and geopolitical changes only accelerate the development of the e-commerce market and increase its volume.

For our company, international development is a huge number of opportunities for business growth and millions of happy customers!

– Analysts believe that the self-isolation regime has spurred many consumers to go online, which has contributed to the rapid development of the e-commerce sector?

– That's right, but of course not everything is so unambiguous: on the one hand, customers have gone online, on the other – the logistics routes and the cost of delivery have changed. Not all players had a system sufficient to increase volume. However, it is clear that e-commerce has undergone comprehensive changes, new services have appeared, and the system of same day delivery has developed. The internal processes of the delivery chain have changed, the fullfield services have become more popular, IT development has become even more important, and so on.

– Many believe that the main reason for the success of the logistics business is its versatility. What is your opinion on this?

– If by universality we mean being relevant always and everywhere, then yes. If a physical object must be moved from point A to point B, then it is impossible without logistics. But logistics is not just moving, this area is developing very rapidly: the speed of delivery and its cost – important driving factors. It is now possible to bring anything from anywhere in the world for a reasonable amount of time, intracity same-day delivery is actively developing, delivery services for groceries and other categories of goods are successfully operating. The cost and timing of delivery is influenced by supply chain optimization. There is a trend towards lean management, i.e. optimization of delivery routes, warehouse of parcels, automation of processes to reduce "air" transportation, efficient use of resources.

The focus on customer convenience is an important trend that has been relevant for many years. In addition to urgent deliveries, there are various services, such as fittings, subscriptions to groups of goods,

consolidation of international shipments, assistance in shopping abroad and much more. Therefore, we can say that in addition to the "universality" of the logistics field, its demand can also be explained by the development and growth of a huge number of products created for the convenience of users.

– What are Cdek's plans for further international development?

– There are many plans, we continue to develop the network in the countries of presence (there are 24 of them today), and we are looking for partners in new countries. The main focuses of the last years have remained: the countries of Europe, Asia, USA, and the East. In addition, we are beginning to consider Latin America and Australia.

We are launching new products in the markets; now we have launched a long-awaited service for shipments from China to the United States. One of our key goals is to connect all of our countries of presence with international logistics products that are in demand. It's an ambitious task, because with each new country we enter, the number of products our team needs to create increases, yet we see great potential in this work.

– Why is India the focus of your work?

– Interest to India, a huge country at the junction of Europe and Asia, is a logical continuation of our development. India is a large emerging e-commerce market, it has a population of over one billion people, and is an important region that works closely with Asia.

According to statistics, the number of users in the e-commerce market was 664 million and the projected growth for 2025 is 47%.

We see great potential in the development of the Cdec franchise network in various regions of India, above all for international delivery.

Of course, the Indian market is different from the Russian market by many factors: consumer preferences, logistics infrastructure in the country, the use of IT-products. Nevertheless, having experience in 24 countries, we know how to adapt our products to the specifics of local markets, and India is an interesting new target for us.

– What disadvantages do you think the franchise system has?

– The disadvantages of a franchise are the strict adherence to the rules and the lack of freedom for the partners of the parent company. We, on the contrary, encourage franchisees to take the initiative. Of course, we have strict rules of operation, the laws of the brand, which must be strictly observed by any of our partners to ensure the required level of quality for customers.

In addition, we regularly communicate with franchisees and motivate them to offer their ideas to develop the ecosystem at Cdek. If a franchisee's idea seems potentially successful, if it can be scaled up to the network, we are happy to help our partner implement it. For example, we have such services as Cdek Forward, a service for international shopping from 11 countries, Cdek Fulfilment (a network of smart warehouses in two countries), marketplaces Cdek Market and Cdek Shopping. It is worth noting that in international development, and even more so in countries new to us, there are even more opportunities for development, and we always welcome enterprising partners.

– Why does everyone want to sell on the marketplaces?

– Marketplaces are the most popular online trading tool. Buyers like a large assortment, affordable prices and convenient delivery. According to research by AKIT (Association of Internet Commerce Companies), in 2022 people will buy 52% more on Russian marketplaces than in 2021. This figure is getting higher and, following this trend, sellers are beginning to promote their goods more actively on marketplaces.

Here are a few more reasons to enter well-known marketplaces:

– It's easy and inexpensive to enter a marketplace with your product.

Large marketplaces are open to new sellers, and there are no barriers to entry. To register your store on the marketplace, all you have to do is prepare the necessary documents and upload your goods.

– Raising your goods to the top through your own channels is long, expensive and difficult.

It is easier and cheaper to do this on the marketplace.

– On the marketplace, the popular one is not the one with a well-known name, but the one who has earned good reviews.

If you have a quality product, customers will put your brand in the lead by themselves.

– Selling on your own site is troublesome and expensive.

You need your own warehouse, organized logistics. Marketplaces close questions of storage and delivery.

And Cdek, in turn, is ready to deliver your purchases anywhere quickly and accurately. Cdek is about saving: time, money and even nerves, and customers who have already used our services are ready to confirm it!

УК «Ступино КВАДРАТ»:

«СЧАСТЛИВЫ НАШИ ИНВЕСТОРЫ – СЧАСТЛИВЫ МЫ!»

Время – пожалуй, самый главный фактор в современных экономических условиях. Сегодня ситуация уникальна: освободились многие ниши, открыты рынки сбыта. Пути поставок перестраиваются и подстраиваются к постоянно изменяющейся экономической ситуации, в зависимости от политической обстановки. Существующие задачи по увеличению темпа производства, созданию конкурентных технологий и продукции в рамках программ импортозамещения открывают большие возможности для производителей. Сейчас крайне важно почувствовать момент, довериться интуиции и предпринимательскому чутью и начать инвестировать.

С чего предприниматель начинает новый бизнес? С выбора площадки под будущий проект и с расчёта его экономической привлекательности. Где и как можно быстро построить завод и начать выпуск продукции? Строить помещение под себя, которое будет полностью удовлетворять вашим требованиям, или расположиться на готовых площадях? Оба этих варианта вам предлагают реализовать в ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ».

ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» – первая в России частная особая экономическая зона, развиваемая за счёт частных инвестиций. Территория наделена особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для предпринимателей: наши резиденты не платят налоги на имущество, землю и транспорт, а налог на прибыль составляет всего 2%. Предприятия практически освобождены от налогов, таможенных пошлин и ввозного НДС. Кроме того, государство предоставляет нашим резидентам гарантию от неблагоприятного изменения налогового законодательства на 10 лет и защищает инвесторов от произвольных проверок государственных органов.

За восемь лет работы – с 2015 года – мы заслужили доверие 43 компаний, в том числе из Европы, Индии, Мексики, и привлекли более 1 млрд евро инвестиций. Уже сегодня у нас создано 2500 рабочих мест. К 2030 году мы планируем привлечь 200 компаний.

Сегодня территория «Ступино КВАДРАТ» занимает 431 га; для расширения площадки доступно ещё 500 га.

ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ НАС?

• Земля под строительство приобретается инвестором сразу в частную собственность и с полностью готовой инфраструктурой. Мы сами проводим все сети по территории парка, инвестор не несёт никаких дополнительных затрат. Пока идёт строительство, производитель получает статус резидента, максимально эффективно применяя налоговые льготы, доступные резидентам ОЭЗ.

Наша управляющая компания – команда профессионалов, имеющих большой опыт в реализации промышленных проектов. Мы можем помочь с выбором подрядчиков, взять на себя функцию технического заказчика или реализацию проекта в целом. У нас есть опыт строительства завода под ключ всего за девять месяцев.

• Учитывая большой интерес компаний к сектору Light Industrial, сейчас мы активно развиваем сегмент готовых промышленных помещений в аренду или на продажу для тех предпринимателей, которые пока не готовы инвестировать в строительство своего завода. В плане – возведение отдельно стоящих корпусов площадью 1000 и 1500 кв. м и большого корпуса, поделённого на различные блоки. Эти блоки будут оснащены возможностью расположить в них кран-балку; будет предусмотрено объединение соседних блоков. При таком размещении производства инвесторы получают всё те же государственные льготы.

• Теперь затронем кадровый вопрос. Сейчас в нашей стране он стоит особенно остро и играет существенную, а порой и определяющую роль при выборе местоположения будущего производства.

И здесь хочется сказать о наших преимуществах, так как городской округ Ступино вот уже 30 лет входит в список лидирующих в России регионов по объёму промышленного производства (здесь 33 крупных и средних предприятия металлургического и машиностроительного комплексов, пищевой и перерабатывающей отраслей, стройиндустрии). Поэтому здесь давно налажена система специального профессионального образования. В Ступино расположены три вуза (один из них – филиал МАИ), два средних специальных колледжа и техникум. В Ступино всегда популяризировались рабочие, технические специальности. В регионе культивируется традиция: выпускники остаются в родном городе. Это очень важно. Также распространена практика совмещения учёбы и работы на предприятии.

И мы стараемся влиять на этот процесс, тесно сотрудничая с образовательными учреждениями и службой занятости округа. Несколько раз в год мы проводим дни профориентации для школьников и студентов высших и средних специальных учебных заведений Ступино с посещением заводов нашего индустриального парка, которые оснащены новейшим оборудованием. То, что ребята воочию знакомятся с современным производством, служит хорошим стимулом для выбора будущего места работы.

В рамках поддержки одарённых детей округа наша управляющая компания систематически спонсирует участие юных земляков в международных конкурсах. Так, например, недавно завершился международный конкурс для школьников «Старт в науке», проводимый Российской акаде-

мией естествознания, где учащиеся старших классов ступинской СОШ № 9 заняли призовые места. Мы верим, что от такой талантливой молодёжи зависит успешное экономическое развитие региона в ближайшее время.

ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» имеет крайне удачное географическое расположение и логистику, что позволяет резидентам существенно экономить. Мы находимся рядом со скоростной трассой М-4 «Дон», в 75 км от МКАД. До международного аэропорта Домодедово от нас 70 км, что даёт возможность акционерам и учредителям из других стран посещать свои производства без организации длительных командировок – за один день.

Сейчас Правительством РФ одобрено строительство прямого съезда на трассу (минуя населённые пункты). Уже отстроена первая очередь – переезд через железнодорожные пути Павелецкого направления. Утверждён план строительства второй очереди, запланировано бюджетное финансирование.

Продолжая совершенствовать инфраструктуру в нашем индустриальном парке, мы построили железную дорогу, примыкающую к Большому железнодорожному кольцу.

Железной дорогой внутри нашего парка сейчас активно пользуется наш резидент – компания по производству кормов для животных «Мустанг СТУПИНО», которая подвела две ж/д ветки к своему заводу.

Совсем недавно мы закончили работы по увеличению выставочных путей, что позволяет резидентам формировать более длинные составы непосредственно на территории парка. Затем эти составы забирает локомотив РЖД.

• Каждый резидент ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» имеет право организовать зону таможенного контроля на своём собственном земельном участке. Это даёт как потенциальную экономию средств (не платятся пошлина и НДС), так и экономию времени: отсутствуют очереди (в отличие от общих пропускных пунктов). Резидентам не нужно платить за СВХ: теперь хранение доступно на их собственных территориях. Работники таможенной службы приезжают и работают с сотрудниками предприятия на месте. Это значительно экономит время при доставке и сборке производственных линий, при поставке сырья или строительных материалов, требующих растаможки.

• Чтобы удержать рабочие кадры и таланты в регионе, необходим комплексный подход к развитию территории. Наш проект ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» начал своё существование как раз со строительства экогорода Новое Ступино в 2010 году. Концепция проекта состоит в том, чтобы создать полноценный город, обеспечивающий доступные, комфортные и экологически благоприятные условия для жизни и для работы проживающих в нём людей. Новое Ступино – город-спутник с малоэтажным жильём. Здесь создана вся необходимая социальная инфраструктура: школа, детский сад, ДК, медицинский пункт и магазины. Были проведены реконструкция и строительство недостающих инфраструктурных объектов. Здесь приятно и комфортно жить. Время в пути до работы у жителей Нового Ступино занимает 10 минут.

• В наших планах – создание туристско-рекреационной зоны рядом с ОЭЗ. Это станет логичным продолжением комплексного освоения территории. На земельных участках площадью более 350 га, примыкающих к экогороду Новое Ступино, а также на прибрежных территориях и на участках со сложным рельефом нами запланирован и концептуально разработан ряд проектов. Это позволит полноценно жить и отдыхать как работникам предприятий ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ», так и всем жителям округа. Разработаны такие проекты, как горнолыжный склон для начинающих, экодеревня с возможностью снять домик на лето.

• А ещё ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» – это единый дружный коллектив единомышленников, творческих людей, и мы строим «Территорию Счастья». Это означает, что все, кто имеет с нами дело, будь то инвесторы, партнёры, сотрудники, просто гости, попадают в особую «зону счастья». Здесь они чувствуют себя комфортно, ощущают неподдельную заботу о себе, здесь всем легко вести свой бизнес, строить дружеские, доверительные отношения друг с другом благодаря особому климату, который создаёт наша управляющая команда. Многие инвесторы становятся нашими друзьями и приводят к нам своих друзей. И отличным примером счастья и успеха в ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» является расширение своего бизнеса инвесторами в нашем индустриальном парке. Как это сделали, например, ООО «Арвалус» австрийской компании «backaldrin», выпускающей сухие концентраты для хлебобулочной отрасли; ООО «МИШН ФУДС СТУПИНО» – дочернее предприятие лидирующей в мире мексиканской компании по производству продуктов питания GRUMA, выпускающее чипсы и лепёшки из кукурузной муки; ООО «ФЛЕКС ФИЛМС РУС» – дочернее предприятие крупнейшей в мире индийской корпорации Uflex, выпускающей гибкую упаковочную плёнку. Они значительно расширили свою территорию в ОЭЗ, купив дополнительный участок. Счастливы наши инвесторы – счастливы мы!

• Наши творческие амбиции воплощены в нашем проекте «Академия КВАДРАТ». В его рамках мы проводим творческие конкурсы для детей г. о. Ступино, изучаем иностранный язык, проводим встречи с интересными людьми. Последний семинар собрал более 300 человек: выдающийся учёный, академик РАН, наш друг Абел Гезевич Аганбегян делился своими мыслями о нынешнем состоянии и о прогнозе развития российской экономики.

Мы проводим весенние субботники на территории индустриального парка, сажаем деревья и вешаем новые скворечники.

У нас много идей. Если сегодня вы ещё не готовы строить бизнес с нами, то для начала можете присоединиться к нашей дружной команде и отправиться с нами в поход на Алтай.

• УК «Ступино КВАДРАТ» ориентирована как на российский, так и на международный рынок. Мы понимаем, что только партнёрство «вне границ» способствует всеобщему процветанию и решению всех самых серьёзных проблем мира. Мы являемся членами многих международных организаций, таких, например, как FEMOZA – это международная ассоциация особых и свободных экономических зон, поддерживаемая ООН. Нас приглашают для участия в международных промышленных форумах и сессиях, таких, например, как UNCTAD – международная организация при ООН по торговле и развитию. На этих встречах мы делимся опытом и перенимаем всё лучшее и передовое, что есть в отрасли развития ОЭЗ. Каждый член нашей команды ежедневно направляет свою жизненную силу и творческую энергию в совершенствование нашей территории.

Добро пожаловать в ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ»!

"OUR INVESTORS ARE HAPPY – WE ARE HAPPY!"

Time is perhaps the most important factor in today's economic environment. Today the situation is unique: many niches have been vacated, sales markets have been opened. Supply chains are being rebuilt and adjusted to the constantly changing economic situation, depending on the political environment. The existing tasks to increase the pace of production, create competitive technologies and products within the framework of import substitution programs open up great opportunities for manufacturers. Now it is extremely important to feel the moment, trust your intuition and entrepreneurial flair and start investing.

How does an entrepreneur start a new business? With the selection of a site for a future project and the calculation of its economic attractiveness. Where and how can you quickly build a factory and start production? Build a space for yourself, which will fully meet your requirements, or settle on ready-made premises? Both of these options are offered to you in the Special Economic Zone Stupino QUADRAT.

SEZ Stupino QUADRAT is Russia's first private Special Economic Zone developed through private investment. The territory is endowed with a special legal status and preferential economic conditions for entrepreneurs: our residents do not pay taxes on property, land and transport, and the income tax is only 2%. Enterprises are practically exempt from taxes, customs duties and import VAT. In addition, the state provides our residents with a guarantee against adverse changes in tax legislation for 10 years and protects investors from arbitrary inspections by government agencies.

In 8 years of operation since 2015, we have earned the trust of 43 companies, including from Europe, India and Mexico, and attracted investments of more than 1 billion euros. Already today we have created 2,500 jobs. By 2030, we plan to attract 200 companies.

Today, the Stupino QUADRAT territory covers 431 hectares; another 500 hectares are available for expansion.

WHY DO INVESTORS CHOOSE US?

• The land for construction is acquired by the investor immediately into private ownership and with a fully ready infrastructure. We carry out all the networks on the territory of the park ourselves, the investor does not incur any additional costs. While construction is underway, the manufacturer receives the status of a resident, applying tax benefits available to SEZ residents as efficiently as possible.

Our management company is a team of professionals with extensive experience in the implementation of industrial projects. We can help with the selection of contractors, take on the function of a technical customer or the implementation of the project as a whole. We have experience in building a turnkey plant in just 9 months.

• Given the great interest of companies in the Light Industrial sector, we are now actively developing the segment of ready-made industrial premises for rent or sale for those entrepreneurs who are not yet ready to invest in the construction of their plant. The plan includes the construction of separate buildings with an area of 1000 and 1500 sq. m, and a large building, divided into various blocks. These blocks will be equipped with the ability to place a beam crane in them; merging adjacent blocks will be provided. With this placement of production, investors receive all the same state benefits.

• Now let's touch on the personnel issue. Now in our country it is particularly hot topic and plays a significant, and sometimes decisive role in choosing the location of future production.

And here we would like to mention our advantages, since the Stupino urban district has been in the list of Russia's leading regions in terms of industrial production for 30 years (there are 33 large and medium enterprises of the metallurgical and machine-building complex, food and processing industry, and the building industry). That is why the system of special professional education has been established here for a long time. In Stupino there are three universities (one of them is a branch of the MAI), two specialized secondary colleges and a technical college. Workers and technical professions have always been popular in Stupino. A tradition is cultivated in the region: graduates stay in their hometown. This is very important. The practice of combining studies and work at the company is also widespread.

And we try to influence this process by close cooperation with the educational institutions and employment service of the district. Several times a year we hold Career Guidance Days for schoolchildren and students of Stupino higher and specialized secondary educational establishments, including visits to the factories of our industrial park with its state-of-the-art equipment. The fact that the kids get a chance to see modern production eyes serves as a good incentive to choose a future place of work.

Within the framework of support of gifted children of the district our managing company systematically sponsors participation of young compatriots in international contests. For

example, recently ended the International competition for schoolchildren "Start in science", conducted by the Russian Academy of Natural Sciences, where students of senior classes of Stupino secondary school # 9 took prizes. We believe that the successful economic development of the region in the near future depends on such talented young people.

SEZ Stupino QUADRAT has an extremely favorable geographical location and logistics, which allows residents to save significantly. We are located next to the M4-DON highway, 75 km from the Moscow Ring Road. We are 70 km from Domodedovo International Airport, which gives shareholders and founders from other countries the opportunity to visit their production facilities without arranging long business trips, in one day.

Now the Government of the Russian Federation has approved the construction of a direct exit to the highway, bypassing settlements. The first stage has already been built – a crossing over the railway tracks of the Paveletsky direction. The construction plan for the second stage has been approved and budget financing has been planned.

Continuing to improve the infrastructure in our industrial park, we have built a railway adjacent to the Great Railway Ring.

The railway inside our park is now actively used by our resident – the company for the production of animal feed "Mustang-STUPINO", which brought two railway branches to its plant.

Most recently, we have completed work to increase the exhibition tracks, which allows residents to form longer trains directly in the park. Then these trains are picked up by the Russian Railways locomotive.

• Each resident of the SEZ Stupino QUADRAT has the right to organize a Customs Control Zone on his own land plot. This provides both potential cost savings (duty and VAT are not paid) and time savings: there are no queues (unlike common checkpoints). Residents do not need to pay for temporary storage warehouses – storage is now available on their own territories. The customs officer arrives and works with the employees of the enterprise on the spot. This significantly saves time in the delivery and assembly of production lines, in the supply of raw materials or building materials that require customs clearance.

• In order to retain workers and talents in the region, an integrated approach to the development of the territory is needed. Our SEZ project Stupino QUADRAT began its existence with the construction of the eco-city Novoe Stupino in 2010. The concept of the project is to create a full-fledged city that provides affordable, comfortable and environmentally friendly conditions for life and for the work of people living in it. New Stupino is a satellite city with low-rise housing. All the necessary social infrastructure has been created here: a school, a kindergarten,

recreation center, a medical center and shops. The reconstruction and construction of the missing infrastructure facilities was carried out. It is pleasant and comfortable to live here. Travel time to work for residents of Novy Stupino takes 10 minutes.

• Our plans include the creation of a tourist and recreational zone next to the SEZ. This will be a logical continuation of the integrated development of the territory. On land plots with an area of more than 350 hectares adjacent to the eco-city Novoe Stupino, as well as in coastal areas and in areas with difficult terrain, we have planned and conceptually developed a number of projects. This will make it possible to fully live and rest both for the employees of the enterprises of the SEZ Stupino QUADRAT, and for all residents of the district. Projects such as a ski slope for beginners, an eco-village with the opportunity to rent a house for the summer have been developed.

• And the Stupino QUADRAT SEZ is a single friendly team of like–minded, creative people, and we are building a "Territory of Happiness". This means that everyone who deals with us, be it investors, partners, employees, or just guests, falls into a special Zone of Happiness. Here they feel comfortable, feel genuine care for themselves, it is easy for everyone to conduct their business here, build friendly, trusting relationships with each other thanks to the special climate that our management team creates. Many investors become our friends and bring their friends to us. And an excellent example of happiness and success in the Stupino QUADRAT SEZ is the expansion of its business by investors in our industrial park. This was done, for example, by Arvalus LLC of the Austrian company backaldrin, which produces dry concentrates for the bakery industry; MISSION FOODS STUPINO LLC, a subsidiary of the world's leading Mexican food production company GRUMA, which produces chips and corn flour tortillas; FLEX FILMS RUS LLC, a subsidiary of the world's largest Indian corporation UFlex, which produces flexible packaging film. They have significantly expanded their territory in the SEZ by purchasing an additional plot. Happy are our investors – happy are we!

• Our creative ambitions are embodied in our project Academy QUADRAT. Within its framework, we hold creative competitions for children of the city of Stupino, study a foreign language, and hold meetings with interesting people. The last seminar brought together more than 300 people – an outstanding scientist, academician of the Russian Academy of Sciences, our friend Abel Gezevich Aganbegyan shared his thoughts on the current state and forecast for the development of the Russian economy.

We hold spring subbotniks in the industrial park, plant trees and hang new birdhouses.

Do we have a lot of ideas? If today you are not ready to build a business with us, you can start by joining our friendly team and go camping with us in the Altai.

• Managing Company Stupino QUADRAT is oriented both to the Russian and international markets. We understand that only partnership "beyond borders" contributes to the general prosperity and solution of all the most serious problems of the world. We are members of many international organizations, such as FEMOZA, the international association of special and free economic zones, supported by the United Nations; we are invited to participate in international industrial forums and sessions, such as UNCTAD, the international organization for trade and development. At such meetings we share our experience and adopt all the best and most advanced that is available in the SEZ development industry. Each member of our team daily directs their vitality and creative energy to the improvement of our territory.

Welcome
to SEZ Stupino QUADRAT!

«Мос АБВ»: «Быстро, красиво и экономически эффективно»

Хотите построить для своего бизнеса производственное или складское помещение? Спросите: «Как?» Спросите у тех, у кого это хорошо получается. Например, у Группы «Мос АБВ». А на вопросы нашего корреспондента отвечает сегодня её коммерческий директор Михаил Цурин.

– Михаил Николаевич, давайте начнём со знакомства с вашей компанией: когда она была создана, какими достижениями может справедливо гордиться, насколько широк профиль, «ассортимент» промышленных и складских помещений, которые проектирует и строит «Мос АБВ»?

– Группа «Мос АБВ» ведёт свою историю с 1993 года. В портфеле знаковых её заказов находятся такие серьёзные предприятия, как Брянский машиностроительный завод, Бежицкий сталелитейный завод, завод по производству низкопольных трамваев Alstom в Санкт-Петербурге. Есть проекты, интересные с точки зрения принятых технических решений: «Дизелестроительная компания Вяртсиля – ТМХ» (впоследствии площадка General Electric) в Пензе, сельскохозяйственный рынок «Экоферма» в Москве, «Лист ЛТД» в Подмосковье и Санкт-Петербурге и другие. На данных объектах мы выполняем широкий спектр услуг, связанных с их возведением: функции технического заказчика, авторского надзора, строительного контроля, генпроектировщика и генподрядчика. Кроме того, в портфеле компании имеются проекты по реконструкции и техническому перевооружению промышленных предприятий.

– Формат Light Industrial, который предлагает своим клиентам ваша компания, вызывает немало споров. Кто-то считает его «новой нефтью» в девелопменте, а кто-то выражает более сдержанные оценки. Станет ли формат Light Industrial (LI) лидером рынка?

– Знаете, в 2017 году прошёл первый форум Ассоциации индустриальных парков России. На нём организаторы стремились доказать, что данный формат имеет отличные перспективы роста и развития.

Буквально несколько месяцев назад, 14 апреля, состоялся 4-й такой форум. И на этот раз ничего никому доказывать уже было не нужно: в условиях санкций LI – крайне востребованный формат. По данным открытых источников, на данный момент в формате LI в России только складов построено уже около 300 000 м^2, в процессе реализации/строительства – 150-160 тыс. м^2, а в процессе проектирования – ещё порядка 500 000 м^2.

Я считаю, что данный формат – это настоящее и будущее в индустриальном строительстве, по крайней мере, в обрабатывающих отраслях промышленности. Всем советую на него переходить, а мы вам в этом поможем... *(улыбается)*

– Насколько, на ваш взгляд, формат Light Industrial удобен и выгоден для покупателей и арендаторов? Какие минусы находят в нём скептики и можно ли эти минусы превратить в плюсы?

– Для начала определимся с терминологией: что такое Light Industrial? Если кратко, то данный формат подразумевает секционное разделение производственно-складских зданий на отдельные блоки: от 100 до 2500 м^2. По сути, каждая секция должна иметь производственно-складскую зону, отдельную входную группу (включая ворота под еврофуру), обособленный административно-бытовой блок и шоурум-зону, а также возможность использовать общие инженерные коммуникации здания для собственного производственного процесса в необходимых объёмах. То есть Light Industrial – формат компактного и максимально автономного, но в то же время самодостаточного комплекса для размещения «лёгких» видов производств: например, это сборочные, швейные, металлообработки, пищевые производства, предприятия логистики и другие.

В настоящее время на рынке коммерческой недвижимости в сегменте Light Industrial представлено два основных типа помещений: на базе старых промышленных предприятий («браунфилд») и вновь построенные комплексы («гринфилд»). У каждого типа свои специфика, особенности, преимущества и недостатки. Но есть важные моменты: помещения зданий старой постройки имеют фиксированные параметры и могут соответствовать требованиям лишь строго определённой категории производств. Новые же здания более универсальны: соответствуют и логистическо-складской деятельности, и большинству видов производств.

Ключевой проблемой во всех типах существующих и новых зданий является возможность установки оборудования только в строго определённых точках помещения,

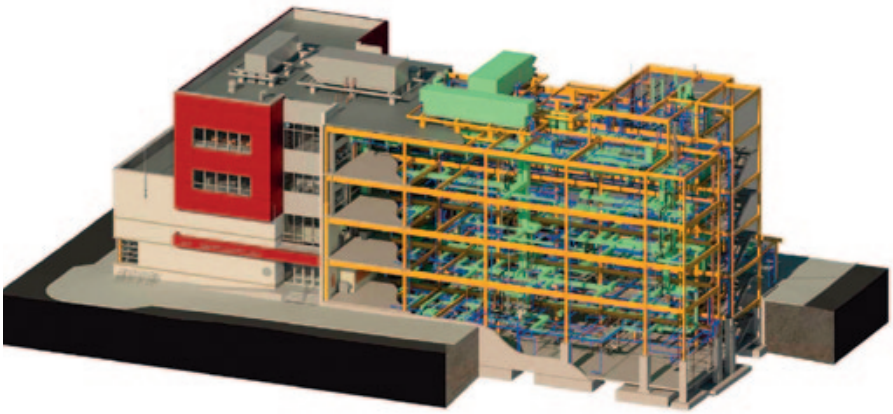
поскольку основные коммуникации для обеспечения технологического процесса проходят по уже смонтированным линиям и контурам. Это серьёзно ограничивает возможность адаптации построенного здания (либо его части) под потребности потенциального резидента. Группа «Мос АБВ» предлагает решение: универсальные легкоадаптируемые производственные площади под любые потребности резидента. Мы убеждены, что легкоадаптируемые и энергомобильные производственные здания имеют большой потенциал благодаря повышению общей эффективности использования «квадратных метров» за счёт возможности быстрой смены конфигурации производственных площадей/мощностей, адаптации их к новым рыночным условиям и новым потребностям резидентов. Мы проектируем возможность внутренней трансформации помещений за счёт быстровозводимых конструкций (унифицированного набора элементов и узлов) и обеспечиваем энергию в любой точке благодаря унифицированной системе скрытых подпольных энергетических каналов (кондуитов) или шинопроводов. По сути, все минусы данного формата промышленного строительства можно нивелировать или же превратить в плюсы путём комбинации нескольких технических решений, разработанных индивидуально под потребности резидента.

– Насколько интересно, на ваш взгляд, производство формата Light Industrial при дорогой или, наоборот, при дешёвой электроэнергии?

– Непосредственно строительство зданий формата LI не зависит от стоимости электроэнергии, а вот последующая эксплуатация объекта напрямую связана с дешёвым электричеством. Область электроэнергетики довольно узкая, требует специальных знаний, изучения нормативно-правовой базы, знания федерального законодательства и большой практики. В нашей группе компаний есть опытные специалисты, которые могут проконсультировать, помочь разобраться в тарифах на электроэнергию, заключить тот или иной договор на технологическое присоединение (оптимизировать существующий), что напрямую влияет на стоимость тарифа электропотребления.

– Много ли сегодня на рынке компаний, предлагающих проектирование и строительство в таком формате? И почему, на ваш взгляд, при выборе остановиться им нужно именно на «Мос АБВ»?

– Спрос рождает предложение, так что на данный момент количество конкурентов неуклонно растёт. Но, как вы понимаете, «количество» не значит «качество». Благодаря заранее проработанным конструктивным решениям наши проекты формата Light Industrial отличаются от «стандартных» высокой степенью адаптации к конкретным



требованиям различных резидентов, что напрямую влияет на их востребованность.

Мы осуществляем полное сопровождение клиента от начала и до конца проекта: начиная с консультаций, проектирования и заканчивая строительством/сдачей объекта и адаптацией его сегментов под конечного пользователя. Мы используем BIM-проектирование (технологии информационного моделирования), что позволяет точно спрогнозировать затраты (так как чертежи всегда совпадают со спецификациями) и исключить риски непредвиденных расходов, а также наглядно увидеть ваше будущее здание с помощью цифрового 3D-двойника. Помимо всего прочего, мы создаём эстетически красивые и удобные рабочие пространства, в которых хочется работать! Наши технические решения позволяют собственникам уйти от старых, неэффективных и экономически невыгодных построек. По большому счёту, мы даём выгодный инструмент для зарабатывания денег. К тому же мы не стремимся «объять необъятное». Мы тщательно прорабатываем запросы от наших резидентов, а не хватаем всё подряд ради авансов. Мы стремимся предоставлять нашим клиентам индивидуальные и инновационные решения, которые помогут им добиться успеха в динамичной и конкурентной среде современного рынка производственной недвижимости.

– Возможно, вам хотелось бы рассказать о чём-то ещё важном и интересном, а я не спросил...

– Группа «Мос АБВ» видит масштабную перестройку логистического потока из-за последних событий, санкций, наложенных на нас. Жизнь не стоит на месте, и, как велосипедисту, крутящему педали, чтобы не упасть с велосипеда, нам необходимо подстроиться под меняющиеся «центры нагрузок». В нынешних реалиях происходит изменение потока, который раньше шёл с запада на восток с концентрацией в европейской части России, а теперь происходит распределение «центра нагрузок» восточнее, в том числе в такие города, как Нижний Новгород и Новосибирск. Кроме того, как никогда становится актуальным коридор «Север – Юг» в направлении Каспийского моря. Уже перегружена Транссибирская магистраль, и это только начало. Видя такие изменения, инвесторы ищут новые возможности в расширении или изменении формата индустриальной и складской недвижимости вдоль этой великой транспортной артерии – это факт. И как раз в этом им поможет формат LI: формируются точки притяжения производственных элит регионов, объекты, которыми можно по праву гордиться! Быстро, красиво и экономически эффективно.

– И в заключение вопрос, с темой строительства не слишком связанный... При всей неутихающей «борьбе с иностранными словами» заимствований из английского меньше не становится: скорее, наоборот. Причём иногда, как кажется, заимствования эти действительно абсолютно ничем не обоснованы. А в названии вашей компании – буквы из что ни на есть русского алфавита. Почему? Как это название родилось?

– Название компании родилось давно, задолго до «борьбы с иностранными словами». Наша компания работает в сложном сегменте – строительстве. Для работы с чем-то сложным необходимы порядок, структура, переход от простого к сложному. Для написания любого великого произведения, например, писателю, даже непревзойдённому гению, необходимо для начала изучить элементарный алфавит, затем собрать буквы в слова, слова – в предложения, предложения – в текст и т. д. Так и мы решили, что в названии наших первых букв «зашиты» азы порядка, основы строительства:

«А» – функции технического заказчика;

«Б» – проектирование, без которого нельзя приступить к физическому выполнению работ;

«В» – сам процесс строительства.

Do you want to build a production or storage facility for your business? The question is how to do it. Ask those who are good at it. Mos ABV, for example. And its commercial director, Mikhail Tsurin, answers our correspondent's questions today.

"Mos ABV": "FAST, BEAUTIFUL AND COST-EFFECTIVE"

– Mikhail Nikolaevich, let's begin by getting to know your company: when it was founded, what achievements it can be proud of, and how wide is the "range" of industrial and storage facilities designed and built by Mos ABV.

– Mos ABV group of companies has a history dating back to 1993. Its portfolio of landmark orders includes such serious enterprises as Bryansk Engineering Plant, Bezhitsa Steel Works, Alstom Low-Floor Tramway Plant in St. Petersburg. There are projects that are interesting in terms of the technical solutions adopted: Vyartsilya – TMH Diesel Company (subsequently General Electric's site) in Penza; Ekoferma agricultural market in Moscow; List LTD in the Moscow region and in St. Petersburg, among others. At these sites, we perform a wide range of services related to their construction: the functions of technical customer, designer's supervision, construction control, General Designer and General Contractor. In addition, the company's portfolio includes projects for the reconstruction and technical re-equipment of industrial enterprises.

– The Light Industrial format, which your company offers to its customers, causes a lot of controversy. Someone considers it the most popular and even scarce, and someone has already dubbed it "the unfulfilled hope of the Russian commercial real estate market". Sometimes there is a feeling that experts are talking about different things, that a unified picture of this format has not yet been formed. And what is Light Industrial in your understanding, in the understanding of Mos ABV?

– Will the Light Industrial (LI) format become the market leader? Someone considers it "new oil" in development, while someone expresses more restrained assessments. You know, in 2017 the first forum of the Association of Industrial Parks of Russia was held. On it, the organizers sought to prove that this format has excellent prospects for growth and development.

Literally a few months ago, on April 14, the 4th such forum took place. And this time, there was no need to prove anything to anyone: under the conditions of sanctions, LI is an extremely popular format. According to open sources, at the moment about 300,000 m² of warehouses alone have been built in the LI format in Russia, 150-160 thousand m² are in the process of implementation/construction, and about 500,000 more m² are in the design process.

I believe that this format is the present and the future in industrial construction, at least in the manufacturing industries. I advise everyone to switch to it, and we will help you with this…

– How, in your opinion, is the Light Industrial format convenient and profitable for buyers and tenants? What disadvantages do skeptics find in it and can these disadvantages be turned into advantages?

– Firstly, let's define the terminology – what is Light Industrial? In short, this format implies the sectional division of industrial and warehouse buildings into separate blocks: from 100 to 2500 m². In fact, each section should have a production and storage area, a separate entrance group (including a gate for a eurofour), a separate administrative and household unit and a showroom area, as well as the ability to use the building's common engineering communications for its own production process in the required volumes. That is, Light Industrial is the format of a compact and maximally autonomous, but at the same time, self–sufficient complex to accommodate "light" types of production: for example, assembly, sewing, metalworking, food production, logistics enterprises and others.

Currently, there are two main types of premises on the commercial real estate market in the Light Industrial segment: on the basis of old industrial enterprises (Brownfield) and newly built complexes (Greenfield). Each type has its own specifics, features, advantages and disadvantages. But there are important points: the premises of old buildings have fixed parameters and can only meet the requirements of a strictly defined category of production. The new buildings are more versatile – they correspond to logistics and warehouse activities and most types of production.

The key problem, in all types of existing and new buildings, is the possibility of installing equipment only at strictly defined points of the room, since the main communications to ensure the technological process run

along already installed lines and contours. This seriously limits the possibility of adapting the constructed building (or part of it) according to the needs of a potential resident. Mos ABV Group of companies offers a solution – universal easily adaptable production areas for any needs of a resident. We are convinced that easily adaptable and energy-mobile production buildings have great potential due to the increase in the overall efficiency of the use of "square meters" due to the possibility of a quick change in the configuration of production areas /capacities, and their adaptation to new market conditions and new needs of residents. We design the possibility of internal transformation of premises due to prefabricated structures (a unified set of elements and assemblies), and provide energy at any point, thanks to a unified system of hidden underground energy channels (conduits) or busbars. In fact, all the disadvantages of this format of industrial construction can be leveled or turned into advantages by combining several technical solutions developed individually for the needs of a resident.

– How interesting do you think it is to produce Light Industrial with expensive or, conversely, cheap electricity?

– The direct construction of LI buildings does not depend on the cost of electricity, but the subsequent operation of the facility is directly related to cheap electricity. The field of electricity is quite narrow and requires special knowledge, study of the legal framework, knowledge of federal legislation and extensive practice. Our group of companies has experienced specialists who can provide advice, help understand electricity tariffs, conclude one or another contract for technological connection (optimise the existing one), which directly affects the cost of electricity consumption tariff.

– Are there many companies in the market today that offer design and construction in this format? And why, in your opinion, should they choose precisely Mos ABV?

– Demand breeds supply, so at the moment the number of competitors is growing steadily. But, as you understand, "quantity" does not mean "quality". Our Light Industrial projects differ from "standard" projects in terms of their high degree of adaptability to the specific requirements of the various residents, which has a direct impact on their demand.

We provide full support to the client from the beginning to the end of the project, starting with consultations, design, and ending with the construction / delivery of the object and the adaptation of its segments to the end user. We use BIM design (information modeling technologies), which allows you to accurately predict costs (since the drawings always match the specifications), and eliminate the risks of unforeseen expenses, as well as visually see your future building using a digital 3D double. Among other things, we create aesthetically beautiful and comfortable workspaces in which you want to work! Our technical solutions allow owners to get away from old, inefficient and economically unprofitable buildings. By and large, we provide a profitable tool for making money, and not stupidly "pouring concrete" *(laughs)*. In addition, we do not seek to "embrace the unembraceable". We carefully study requests from our residents, and do not grab everything in a row for the sake of advances. We strive to provide our clients with customized and innovative solutions that will help them succeed in the dynamic and competitive environment of the modern industrial real estate market.

– Perhaps there is something else important and interesting you would like to talk about, but I didn't ask…

– Mos ABV Group of companies is perceiving a large-scale restructuring of the logistics flow due to recent events, sanctions imposed on us. Life does not stand still, and like a cyclist pedalling to keep from falling off the bike, we need to adjust to the changing "load centres". Today's reality is shifting from a west-to-east flow with a concentration in the European part of Russia, to a "load centre" further east, including cities such as Nizhny Novgorod and Novosibirsk. In addition, the North-South corridor towards the Caspian Sea is becoming more relevant than ever. The Trans-Siberian railway is already congested, and this is just the beginning. Seeing such changes, investors are looking for new opportunities to expand or change the format of industrial and warehouse real estate along this great transport artery, it is a fact. And this is exactly what the LI format will help them to do – the points of attraction for the production elites of the regions are being formed, objects of which one can be justifiably proud! Fast, beautiful and cost-effective.

– And finally, a question not too related to the topic of construction… With all the relentless "struggle with foreign words", there are no fewer borrowings from English, rather, on the contrary. Moreover, sometimes, as it seems, these borrowings are really absolutely not justified by anything. And in the name of your company – letters from exactly the Russian alphabet. Why? How did this name appear?

– The company name was born a long time ago, long before the "struggle with foreign words". Our company works in a complex segment – construction. To work with something complex, you need order, structure, a transition from the simple to the complex. To write any great work, for example, a writer, even a consummate genius, must first learn the elementary alphabet, then assemble letters into words, words into sentences, sentences into text, etc. And we decided that the basics of order, the basics of construction are sewn in the name of our first letters:

"A" – the function of the technical customer;

"B" – the design, without which we cannot start the physical implementation of the work;

"V" – the construction process itself.

«Лазеры и аппаратура» – группа компаний родом из Зеленограда. Создал это уникальное предприятие кандидат технических наук Леонид Григорьевич Сапрыкин в содружестве с Михаилом Николаевичем Миленьким. В далёком 1995 году оно называлось научно-производственным центром и объединило ведущих российских разработчиков лазерных компонентов и систем. Основной сферой деятельности центра стали разработка и производство технологических машин для лазерной обработки материалов.
Сегодня это конкурентное предприятие, обеспечивающее полный цикл разработки, производства и поставки лазерных машин для обработки различных материалов, а также оборудования для лазерной микрообработки, маркировки, гравировки, подгонки резисторов, сварки, резки и раскроя. Важно и то, что ГК «Лазеры и аппаратура» уже разрабатывает и поставляет на рынок высокопроизводительные станки для наплавки и прямого 3D-выращивания изделий из металлов.

ГК «ЛАЗЕРЫ И АППАРАТУРА»: «Двадцать пять лет – возраст молодости и больших перспектив!»

Основатель компании «Лазеры и аппаратура» Леонид Григорьевич Сапрыкин после окончания физфака МГУ работал в зеленоградском СКБ «Зенит». С конца 80-х годов он был начальником отдела лазерных и лидарных технологий. В то время СКБ «Зенит» имело довольно большой научно-технический задел по всем направлениям, связанным с лазерами и лидарами, особенно по разработке систем на перестраиваемых лазерах на красителях. Многие разработки превышали мировой уровень, а оборудование серийно выпускалось несколькими крупными заводами. На предприятиях Союза уже работали тысячи станков для лазерной резки различных материалов, сварки, маркировки, прошивки отверстий, подгонки резисторов и др. с применением разработок «Зенита». В начале 90-х годов заказы стали пропадать, многие стали в рамках больших предприятий создавать малые фирмы. В рамках «Зенита» Леонид Григорьевич Сапрыкин вместе с Михаилом Николаевичем Миленьким создал фирму, которая стала внедрять научно-технический и производственный задел, накопленный к тому времени. К середине 90-х годов практически все заводы, выпускавшие лазерные технологические станки, прекратили своё существование. Высококлассные специалисты оказались невостребованными, многие уехали за рубеж. Однако учредители новой компании были убеждены, что в России рано или поздно обязательно начнётся восстановление разрушенной промышленности, а это сформирует потребность в современном технологическом оборудовании, без которого такое восстановление невозможно.

Конечно, как и любая компания, «Лазеры и аппаратура» переживала и тяжёлые времена. По словам Дмитрия Сапрыкина, директора по развитию, самый первый удар по компании пришёлся на 1998 год. Уверены, многие предприниматели хорошо помнят дефолт, произошедший в стране. Тогда компания только начинала свой путь развития и, в связи со сложившимися обстоятельствами, потеряла крупные деньги. Но ситуацию и тогда удалось развернуть в сторону развития: пошли большие заказы, это сильно улучшило ситуацию, и за кризисом пошёл 10-летний период роста. Промышленность развивалась хорошими темпами, и предприятиям нужно было оборудование; наше, российское на тот момент было лучшим вариантом, ведь было более доступным, при этом очень конкурентоспособным. В начале 2000-х годов в «Лазерах и аппаратуре» были разработаны первые серийные модели лазерных машин – МЛ1, МЛ2, МЛ3, МЛ4 и МЛ5. В этих установках использовались все современные на тот момент типы лазеров. Работа в это время велась главным образом с крупными заказчиками. Далее был 2008 год, тогда кризис прошёл по всему миру, продажи падали и на внутреннем, и на заграничном рынке. Однако в это же время был запущен новый проект, так произошла коллаборация «Лазеры и аппаратуры» и IPG Photonics. В целом этот период для компании прошёл достаточно легко, в первую очередь из-за

диверсификации набора производственных решений и акцента на применении лазерных систем «Лазеры и аппаратура» в разных отраслях промышленности.

«На самом деле трудные времена были, и не раз за этот период, однако каждый трудный момент – это некая возможность. Здесь нельзя говорить только о негативе. Но в ковидный период действительно было тяжело: производство остановилось, а продажи упали. Зато появилось достаточно времени подумать, в каком направлении двигаться дальше, провести реструктуризацию», – рассказал Дмитрий Сапрыкин.

Техническая компетенция сотрудников «Лазеры и аппаратура» всегда вызывала большое уважение у представителей европейского сообщества. Конечно, организация работы на производстве у нас в стране сильно отличается от европейского по той простой причине, что даже у нас в компании ориентир идёт на людей, а там – только на результат. Никого не волнует жизнь сотрудника вне компании. У нас так никогда не было и, скорее всего, не будет: менталитет другой.

«Я пришла в «Лазеры и аппаратуру» в 2000-м году, здесь тогда работало восемь человек, сейчас – 150. Если сравнивать эту историю с каким-то гигантским заводом, который существует 80 лет, кажется, что это немного, но на самом деле это по-настоящему взрывной рост. Поэтому когда мы говорим про сложные технологии и про рост, который происходил на протяжении 25 лет, то прекрасно осознаём, что каждый период, каждый сложный момент несёт в себе новые вызовы. Более того, стоит отметить не только увеличение численности сотрудников, но и улучшение качества – и речь не только о производстве, а о людях, работающих в компании», – рассказала исполнительный директор Анна Теганцова.

И если вам кажется, что при наличии технологии и некой базы можно с лёгкостью создать продукт и наладить высокотехнологичный бизнес – вы ошибаетесь. Для того чтобы всё работало чётко и профессионально, руководству компании пришлось объездить немало компаний, в том числе и зарубежных, чтобы выстроить многие процессы. В то время как производство не прекращало ни роста, ни выпуска новых аппаратов.

25 лет – это огромный период, за который сотрудники компании приобрели колоссальный опыт, позволяющий претендовать на ведущую роль не только среди производителей отрасли в России, но и на мировом рынке. На сегодняшний день группа компаний «Лазеры и аппаратура» состоит из серийного завода, оснащённого современным оборудованием и выпускающего все основные конструктивные элементы лазерных установок и, собственно, лазерные станки для резки, сварки, наплавки, микрообработки.

«Наше предприятие обеспечивает полный цикл производства кинематических и силовых узлов и комплектующих для прецизионных координатных систем. На заводе собираются и настраиваются оптические системы, технологические лазерные головки, собираются электронные блоки и модули. В группе компаний создан также собственный технологический центр, разрабатывающий и испытывающий новые технологии лазерной обработки и выполняющий многочисленные услуги в парке собственных лазерных машин и станков», – рассказала исполнительный директор компании.

Ещё одним из витков в развитии компании стала организация дочерних предприятий, среди которых и IT-индустрия, и предоставление услуг по металлообработке; есть фирма, занимающаяся мехатроникой и точной механикой. Также не так давно был организован учебный центр, чья работа направлена на селекцию – всё это группа компаний «Лазеры и аппаратуры». Здесь у каждого руководителя, у каждого представителя компании есть возможность расти и развиваться в том или ином направлении. Более того, руководство предприятия задумалось и об организации полноценного учебного центра, который позволит готовить специалистов, готовых работать на новом современном оборудовании с самым прогрессивным программным обеспечением.

«Понимаете, большой плюс компании – подход «Лазеров и аппаратуры» к созданию лазерных установок. Он в первую очередь заключается в учёте индивидуальных требований и пожеланий заказчика: производство машины под конкретный технологический процесс на основе базовых платформ, разработанных в компании. Параллельно группа компаний развивает собственную базу модулей и компонентов лазерного оборудования, таких как элементы машинного зрения, системы распознавания, программное обеспечение, которое используется в лазерных установках, а также собственные промышленные контроллеры и технологические базы данных. Поверьте, сотрудники нашей компании умеют работать хорошо и делают это на протяжении всех 25 лет!» – подытожил Дмитрий Сапрыкин.

Подводя итоги работы компании за прошедший четвертьвековой период, нельзя не отметить тот высокий потенциал команды, которая прошла, что называется, «огонь, воду и медные трубы». Сейчас, когда недружественные страны объявили своего рода бойкот и ограничили санкциями возможности полноценной реализации экспорта многих компаний, пришло время для качественного сотрудничества внутри страны, а соответственно, и нового этапа развития. Именно это сейчас делает компания «Лазеры и аппаратура» – тот бэкграунд, который наработан за долгие годы, позволяет им идти к новым свершениям и новому долгосрочному сотрудничеству не только с коммерческими предприятиями, но и с предприятиями государственного и федерального уровня. В общем, 25 лет – возраст молодости и больших перспектив!

Подготовила Варвара Можаева

Leonid Grigorievich Saprykin, the founder of Lasers & Apparatus, after graduating from the Physics Department of Moscow State University worked at Zelenograd Design Bureau Zenith. Since the late 1980s, he has been the head of the Laser and Lidar Technology Department. At that time, special design bureau Zenith had a fairly large scientific and technical backlog in all areas related to lasers and lidars, especially in the development of systems based on tunable dye lasers. Many developments exceeded the world level, and the equipment was mass-produced by several large factories. Thousands of machine tools for laser cutting of various materials, welding, marking, piercing holes, fitting resistors, etc. were already operating at the enterprises of the Union, using the developments of Zenith. In the early 90s, orders began to disappear, and many began to create small firms within the framework of large enterprises. Within the framework of Zenith, Leonid Grigorievich Saprykin, together with Mikhail Nikolaevich Milenkiy, created a company that began to introduce the scientific, technical and production reserve accumulated by that time.

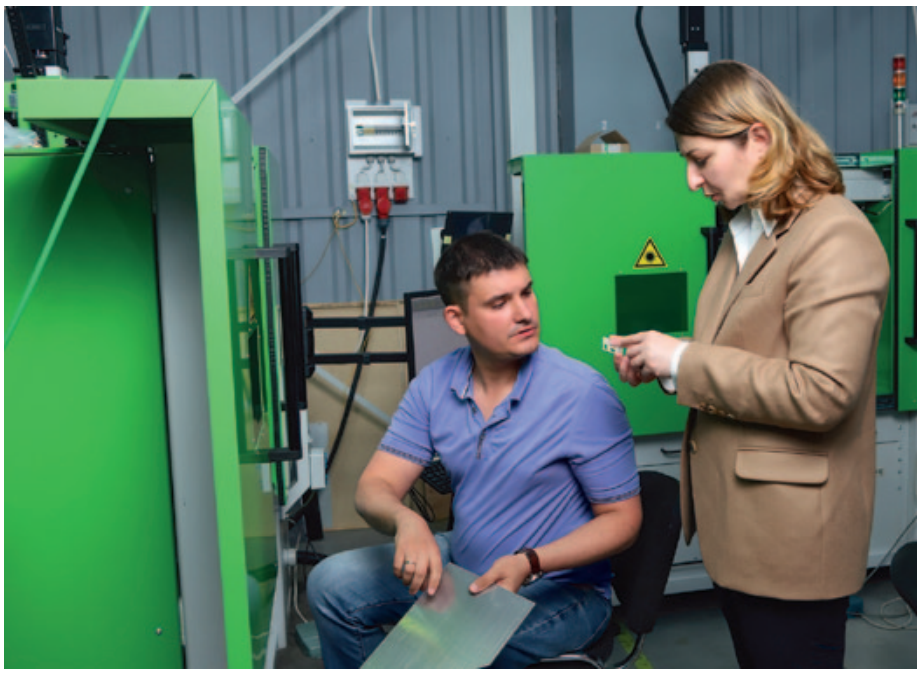
By the mid-90s, almost all factories that produced laser processing machines ceased to exist. Highly qualified specialists were not in demand, many went abroad. However, the founders of the new company were convinced that sooner or later the restoration of the destroyed industry would begin in Russia, and this would form the need for modern technological equipment, without which such restoration is impossible.

GC LASERS & APPARATUS:

"Twenty-five years is the age of youth and great prospects!"

Lasers & Apparatus is a group of companies originating from Zelenograd. This unique enterprise was created by Leonid Grigorievich Saprykin, Candidate of Technical Sciences, in collaboration with Mikhail Nikolaevich Milenkiy. Back in 1995, it was called a Research and Production Center and brought together leading Russian developers of laser components and systems. The main field of activity of the center was the development and production of technological machines for laser processing of materials.

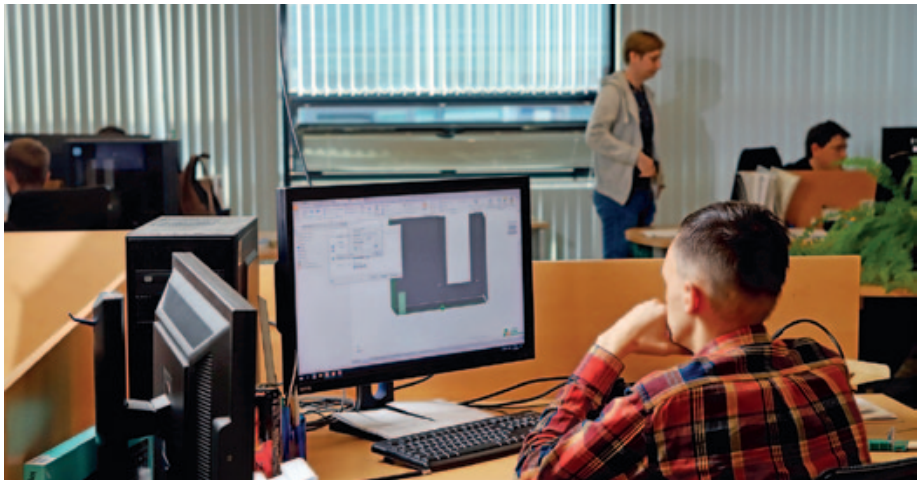
Today it is a competitive enterprise providing a full cycle of development, production and delivery of laser machines for processing of various materials, as well as equipment for laser micromachining, marking, engraving, resistor fitting, welding, cutting and nesting. It is also important that the Group of companies Lasers & Apparatus is already developing and supplying the market with high-performance machines for cladding and direct 3D-growing of metal products.



Of course, like any company, Lasers & Apparatus was going through hard times. According to Dmitriy Saprykin, Director of Development, the very first blow to the company came in 1998. We are sure that many entrepreneurs remember well the default that occurred in the country. Then the company was just starting its development path and due to the circumstances it lost a lot of money. But even then we managed to turn the situation towards development: large orders went, this greatly improved the situation, and a 10-year period of growth followed the crisis. The industry was developing at a good pace, and enterprises needed equipment, our Russian, at that time was the best option, because it was more affordable, while very competitive. In the early 2000s, the first serial models of laser machines were developed at Lasers & Apparatus – ML1, ML2, ML3, ML4 and ML5. All modern types of lasers were used in these installations at that time. Work at this time was carried out mainly with large customers. Then it was 2008, when the crisis passed all over

the world, and sales fell both in the domestic market and abroad. However, at the same time, a new project was launched, so there was a collaboration of Lasers & Apparatus and IPG Photoni cs. In general, this period passed quite easily for the company, primarily due to the diversification of the set of production solutions and the emphasis on the use of laser systems Lasers & Apparatus in various industries.

"In fact, there have been difficult times, and more than once during this period, but every difficult moment is an opportunity. You can't just talk about the negative here. But during the COVID period, it was really hard: production stopped, and sales fell. But there was enough time to think in which direction to move on, to restructure," said Dmitriy Saprykin.



The technical competence of the employees of Lasers & Apparatus has always aroused great respect among the representatives of the European community. Of course, the organization of work in production in our country is very different from the European one, for the simple reason that even in our company the focus is on people, and there – only on the result. Nobody cares about the life of an employee outside the company. We have never been like this and most likely will not be – the mentality is different.

"I joined Lasers & Apparatus in 2000, there were eight people working here then, now there are 150. If you compare this story with some giant factory that's been around for 80 years, it doesn't seem like much, but in fact, it's really explosive growth. So when we talk about the sophisticated technology and the growth that we've had for 25 years, we're well aware that every period, every challenging moment brings new challenges. Moreover, it is worth noting not only the increase in the number of employees, but also the improvement in quality, and it is not just about production, but about the people working in the company," says executive director Anna Tegantsova.

And if you think that with technology and a certain base you can easily create a product and set up a high-tech business, you are mistaken. In order for everything to work clearly and professionally, the company's management had to travel around a lot of companies, including foreign ones, in order to build up many processes. At the same time the production did not stop growing or producing new units. 25 years is a long period, during which the company's employees gained great experience, which allows them to claim a leading role not only among manufacturers in Russia, but on the world market as well. To date, the Group of companies Lasers & Apparatus consists of a serial plant equipped with modern equipment and producing all the main structural elements of laser installations and laser machines for cutting, welding, surfacing, micro-processing.

"Our company provides a full cycle of production of kinematic and power units and components for precision coordinate systems. Optical systems, technological laser heads are assembled and configured at the plant, electronic components and modules are assembled. The group of companies has also established its own technology center that develops and tests new laser processing technologies and performs numerous services on its own fleet of laser machines and machine tools," the company's executive director said.

Another milestone in the development of the company was the organization of subsidiaries, including the IT industry and the provision of metalworking services, there is a company engaged in mechatronics and precision mechanics. Also, not so long ago, a training center was organized, whose work is aimed at selection – all this is a Group of companies Lasers & Apparatus. Here, every manager, every representative of the company has the opportunity to grow and develop in one direction or another. Moreover, the management of the enterprise also thought about organizing a full-fledged training center, which will allow training specialists who are ready to work on new modern equipment with the most advanced software.

"You see, a big plus for the company is Lasers & Apparatus approach to building laser plants. This primarily involves taking into account individual customer requirements and wishes – producing a machine for a specific technological process on the basis of basic platforms developed in the company. At the same time the group develops its own base of modules and components for laser equipment, such as machine vision elements, recognition systems, software used in laser systems as well as own industrial controllers and technological databases. Believe me, our employees know how to work well and have been doing so for the last 25 years!" – Dmitriy Saprykin summed up.

Summing up the work of the company for the past quarter of a century, it is impossible not to note the high potential of the team, which has gone through, as they say, "fire, water and brass pipes". Now, when unfriendly countries have declared a kind of boycott and limited the possibilities of full-fledged exports of many companies with sanctions, the time has come for high-quality cooperation within the country, and, accordingly, a new stage of development. This is exactly what the Lasers & Apparatus companies are doing now – the background that has been developed over many years allows them to go to new achievements and new long-term cooperation not only with commercial enterprises, but also with enterprises of the state and federal level. In general, 25 years is the age of youth and great prospects!

Prepared by Varvara Mozhaeva

«МАКСИЗ»: «ИДЕАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ИМЕННО ДЛЯ ВАС»

СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ (СИЗ) ЯВЛЯЮТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ РАБОТЫ ЛЮБОЙ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ, УДЕЛЯЮЩЕЙ ДОЛЖНОЕ ВНИМАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И ЗДОРОВЬЮ ПЕРСОНАЛА. ВАРЬИРУЯСЬ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИМЕНЕНИЕ СИЗ ОСТАЁТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ НАДЁЖНЫХ СПОСОБОВ ЗАЩИТЫ РАБОТНИКА ОТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ. СТОИТ ПОМНИТЬ, ЧТО ЗАЩИТА ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ТРУДА. ОНА ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ БЛАГОДАРЯ ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ РИСКАМИ НА РАБОЧИХ МЕСТАХ И ВОВЛЕЧЕНИЮ В УПРАВЛЕНИЕ ЭТИМИ РИСКАМИ ГОСУДАРСТВА, РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ И НЕПОСРЕДСТВЕННО РАБОТНИКОВ.

Компания «МАКСИЗ» была основана в 2011 году. Производственные цеха предприятия находятся в Москве и Туле. За счёт качества и подхода работы компания заняла лидирующие позиции среди отечественных и зарубежных производителей. Все эти годы компания продолжала свою деятельность и планомерное развитие, которое привело «МАКСИЗ» к стабильности даже в непростые времена. Сегодня ООО «МАКСИЗ» – аккредитованный член Ассоциации «СИЗ» и продолжает производить высококачественные средства индивидуальной защиты. В частности, именно эта компания разработала улучшенный тип одноразовых защитных комбинезонов под брендом RUMAX®. Компания является единственным частным сертифицированным предприятием в России, производящим защитные химические комбинезоны из отечественного сырья.

Особым её отличием от других производителей является подход к производству: сотрудники «МАКСИЗ» ведут последовательную работу в области исследования новых материалов и процессов, чтобы иметь возможность предлагать передовые решения в области индивидуальной защиты, отвечающие требованиям рынка к эффективной и надёжной защитной одежде. Это в первую очередь отражается на доверии партнёров и клиентов компании, ведь речь идёт именно о защите, халатность в этом вопросе недопустима.

Компания «МАКСИЗ» быстро стала амбициозным, а главное, эффективным поставщиком СИЗ для самых разных отраслей: от предприятий химической промышленности до медицинских учреждений. Необходимость такой компании с высокой производительностью, как «МАКСИЗ», особенно сильно ощутила отрасль здравоохранения в ковидные годы: респираторы, одноразовые перчатки, лицевые экраны, санитайзеры – всё это можно было приобрести в полном объёме у нашего отечественного производителя. За несколько лет компания расширила ассортимент выпускаемой продукции, и сейчас ООО «МАКСИЗ» производит шесть типов комбинезонов под маркировкой INVICTA: Rumax (тип 5-6), Rumax CS (тип 5-6), Rumax Med (тип 5-6), Rugard (тип 6), Rumax Chem (тип 3-4), Rumax Chem PRO (тип 3-4). И если в прошлом году объём выпуска продукции составлял 100 тыс. изделий ежемесячно, то в этом, 2023 году – 200 тыс. изделий в месяц.

«МАКСИЗ» осуществляет реализацию своей продукции через таких дистрибьюторов на рынке, как «Восток-Сервис», «Техноавиа», «Энергоконтракт», «Алватекс».

Среди основных заказчиков компании: ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром нефть», АО «РКЦ «Прогресс», ПАО «ФОСАГРО», «ОСК групп», «ОВК групп», Федеральное медико-биологическое агентство России.

«Ещё в 2022 году компания предложила эксклюзивные защитные изделия на международной выставке «Безопасность и охрана труда – 2022» («БИОТ-2022»). Это стало идеальным импульсом для многих компаний, в первую очередь российских, к сотрудничеству с нами – как с отечественным производителем, готовым предложить самую современную и высокотехнологичную спецодежду и средства индивидуальной защиты. Контроль качества лежит в основе производства всех изделий нашей компании. Это подразумевает повышенное внимание к конструктивной части, дизайну и выбору материалов и производственных процессов при изготовлении защитной одежды. На выставке «БИОТ-2022» «МАКСИЗ» представила уникальную инновационную разработку в сфере химической защиты – комбинезоны RUMAX CHEM, соответствующие 3 и 4-му типам защиты. По своим защитным свойствам наши изделия во многом превосходят зарубежные аналоги, что подтверждено многочисленными испытаниями», – рассказал генеральный директор Алексей Андреевич Максимов.

Изделия СИЗ обязательно должны удовлетворять множеству требований существующих стандартов безопасности, техническому регламенту, техусловиям и корпоративным стандартам предприятий. При этом СИЗ должны быть комфортными и качественными. Компания «МАКСИЗ» стремится создавать и выпускать изде-

лия из высокотехнологичных и инновационных материалов для надлежащего обеспечения работников промышленных предприятий, области здравоохранения и лабораторных исследований. Все руководители предприятий знают, что средства индивидуальной защиты (СИЗ) являются неотъемлемой частью работы любой современной компании, уделяющей должное внимание безопасности и здоровью персонала. Естественно, варианты такой защиты варьируются в зависимости от вида профессиональной деятельности. Применение СИЗ необходимо и остаётся важнейшим соблюдением правил безопасности на рабочем месте, защищая работников от воздействия негативных факторов на производстве.

«С уходом западных компаний с российского рынка ООО «МАКСИЗ» полностью закрывает потребности заказчиков, при этом стоит учесть, что поставка сырья и пошив исключительно отечественные, у нас – полное импортозамещение. Наша продукция не просто востребована, сейчас наблюдается рост спроса на неё по всем отраслям. Помните, мы – отечественный производитель, а это означает: обеспечиваем поставки любых объёмов без задержек, независимость от курса валют, а главное – долгосрочные уважительные отношения с клиентами и партнёрами», – прокомментировал генеральный директор ООО «МАКСИЗ» Алексей Андреевич Максимов.

Важное значение для эффективного управления рисками имеет переход на новые международные стандарты, учитывающие многолетний мировой опыт. Это способствует проведению более точной оценки всех возможных рисков на рабочем месте и позволяет осуществлять правильный выбор средств индивидуальной защиты с необходимыми характеристиками. Сегодня как на международном, так и на российском рынке представлено множество различных видов СИЗ, каждый из которых направлен на предотвращение определённых рисков для жизни и здоровья сотрудников: газов, паров, аэрозолей, электричества, едких жидкостей и пр. Одни средства защищают кожные покровы, другие – органы дыхания, третьи – ноги и т. д. Среди самых необходимых СИЗ на любом производстве – спецодежда. Она призвана защищать работника как от общих производственных загрязнений (ОПЗ) и механических воздействий, так и от более серьёзных рисков, несущих опасность для жизни: химических веществ, накоплений на одежде электростатических зарядов, воздействия высоких и низких температур и др. Например, сотрудникам, чья работа сопряжена с риском воздействия дождей, туманов и росы, требуется спецодежда, способная защищать от влаги и при этом позволяющая телу дышать. Она также должна иметь удобную и функциональную конструкцию, то есть быть комфортной для человека, работающего в неблагоприятных погодных условиях. Так, СИЗ для работников нефтегазовой отрасли, в зависимости от условий работы определённых специалистов, могут изготавливаться из огнестойких материалов, иметь антистатические свойства, отталкивать масляные загрязнения, быть нефтенепроницаемыми и при работе зимой быть достаточно тёплыми (поскольку зачастую она проходит на открытом воздухе в суровом климате). При неправильном подборе спецодежды безопасность работника оказывается под угрозой. Сегодня среди потребностей рынка охраны труда – выявление заранее опасностей, которые могут привести хотя бы к минимальной угрозе жизни и здоровью человека, и обеспечение сотрудников эффективными и качественными средствами индивидуальной защиты.

«Современные подходы компании «МАКСИЗ» к производству помогают минимизировать риски: в частности, это касается лабораторных исследований, работы в «красных» зонах здравоохранения. Наши инновационные изделия – это виды средств защиты, которые удовлетворяют сегодняшние запросы рынка безопасности. Цель у каждой компании одна: получить удобные изделия с высокими защитными свойствами, в которых можно безопасно и комфортно работать весь гарантийный срок службы. Всем этим требованиям соответствуют изделия «МАКСИЗ»: качество разработок и инноваций, усовершенствование физико-технических характеристик и дополнительных защитных свойств, разработка новых конструктивных решений», – рассказал наш главный спикер.

ПРИ ПОДБОРЕ СИЗ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ УЧИТЫВАЮТ МНОЖЕСТВО ЗАДАЧ: ХИМИКАТЫ, С КОТОРЫМИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЕТ РАБОТНИК, УРОВЕНЬ ОПАСНОСТИ, ЛЁГКУЮ ВОСПЛАМЕНЯЕМОСТЬ СРЕДЫ, КОНТАКТНЫЙ УРОВЕНЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОДЕЖДОЙ, ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОПАСНОСТЬЮ, ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ДЛЯ УДОБСТВА СОТРУДНИКА (КАРМАНЫ, ПЕТЛИ, ВЫШИТЫЙ НОСОК И Т. Д.). У РАЗНЫХ КОМПАНИЙ СВОИ ЗАДАЧИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ: У «МАКСИЗ» – ПОДОБРАТЬ ИДЕАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКТ СИЗ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ КАЖДОГО КЛИЕНТА.

MAKSIZ: "THE PERFECT PROTECTION JUST FOR YOU"

The company MAKSIZ was founded in 2011. Its production workshops are located in Moscow and Tula. Due to the quality and approach of the work the company has taken a leading position among domestic and foreign manufacturers. All these years the company has continued its activity and systematic development that has led MAKSIZ to stability even in difficult times. Today, MAKSIZ LLC is an accredited member of the PPE Association and continues to produce high-quality personal protective equipment. In particular, it was this company that developed an improved type of disposable protective overalls under the RUMAX® brand. The company is the only privately certified enterprise in Russia producing protective chemical overalls from domestic raw materials.

Its special difference from other manufacturers is their approach to production: the employees of MAKSIZ conduct consistent work in the research of new materials and processes in order to be able to offer advanced solutions in the field of individual protection that meet the market requirements for effective and reliable protective clothing. This first and foremost affects the trust of the company's partners and customers, because it is a question of protection, and negligence in this matter is unacceptable.

PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT (PPE) IS AN INTEGRAL PART OF ANY MODERN COMPANY, PAYING DUE ATTENTION TO SAFETY AND HEALTH OF PERSONNEL. VARYING DEPENDING ON THE TYPE OF PROFESSIONAL ACTIVITY, THE USE OF PPE REMAINS ONE OF THE MOST RELIABLE WAYS TO PROTECT AN EMPLOYEE FROM THE EFFECTS OF NEGATIVE FACTORS AT WORK. IT IS WORTH REMEMBERING THAT THE PROTECTION OF PERSONNEL HEALTH IS AT THE HEART OF RUSSIA'S STATE POLICY IN THE FIELD OF OCCUPATIONAL SAFETY. IT IS ENSURED THROUGH THE INTRODUCTION OF A PROFESSIONAL RISK MANAGEMENT SYSTEM IN THE WORKPLACE AND THE INVOLVEMENT OF THE STATE, COMPANY MANAGERS AND EMPLOYEES THEMSELVES IN MANAGING THESE RISKS.

The company MAKSIZ has quickly become an ambitious and, most importantly, an effective supplier of PPE for a variety of industries: from the chemical industry to medical institutions. The necessity of such company with high production capacity as MAKSIZ was especially strongly felt by the healthcare industry in the covid years: respirators, disposable gloves, face shields, sanitizers – all this could be purchased in full from our domestic manufacturer. For several years, the company has expanded its range of products, and now MAKSIZ manufactures six types of overalls under INVICTA brand name: Rumax (type 5-6), Rumax CS (type 5-6), Rumax Med (type 5-6), Rugard (type 6), Rumax Chem (type 3-4), Rumax Chem PRO (type 3-4). And if last year the volume of output was 100,000 items per month, then this year, 2023, it will be 200,000 items per month.

MAKSIZ sells its products through such significant distributors on the market as Vostok Service, Technoavia, Energocontract, Alvatex.

Among the main customers of the company are PJSC Rosneft, PJSC Gazprom Neft, JSC RSC Progress, PJSC FOSAGRO, OSK Group, OVK-Group, Federal Medical and Biological Agency of Russia.

Back in 2022, the company offered exclusive protective products at the International Exhibition Safety and Labor Protection-2022 (BIOT-2022). This has become an ideal impetus for many companies, primarily Russian ones, to cooperate with us, as a domestic manufacturer, ready to offer the most modern and high-tech overalls and personal protective equipment. Quality control is at the heart of the production of all our products. This implies increased attention to the construction, design and choice of materials and manufacturing processes in the manufacture of protective clothing. At the BIOT-2022 exhibition, MAKSIZ presented a unique innovative development in the field of chemical protection – RUMAX CHEM overalls corresponding to types 3 and 4 of protection. In terms of their protective properties, our products are in many respects superior to foreign counterparts, which is confirmed by numerous tests, said General Director Alexey Andreevich Maksimov.

– Our PPE products must meet a lot of requirements of existing safety standards, technical regulations, technical conditions and corporate standards of enterprises. At the same time PPE should be comfortable and of high quality. The company MAKSIZ aspires to create and produce products from high-tech and innovative materials for the proper provision of workers of industrial enterprises, health care and laboratory research. All company managers know that personal protective equipment (PPE) is an integral part of any modern company that pays proper attention to the safety and health of staff. Naturally, the options for such protection vary depending on the type of professional activity. The use of PPE is and remains essential to comply with workplace safety rules, protecting workers from exposure to negative factors at work.

"With the departure of Western companies from the Russian market MAKSIZ LLC completely covers the needs of customers, while it is worth considering that the supply of raw materials and tailoring are exclusively domestic, we have full import substitution. Our products are not just in demand, now there is an increase in demand for them in all industries. Remember, we are a domestic manufacturer, which means: we provide deliveries of any volume without delay, independence from the exchange rate, and most importantly – long-term respectful relationships with customers and partners," commented the general director of MAKSIZ Alexey Andreevich Maksimov.

The transition to new international standards that take into account many years of international experience is important for effective risk management. This contributes to a more accurate assessment of all possible risks in the workplace and allows you to make the right choice of personal protective equipment with the necessary characteristics. Today, both on the international and on the Russian market, there are many different types of PPE, each of which is aimed at preventing certain risks to the life and health of employees: gases, vapors, aerosols, electricity, caustic liquids, etc. Some products protect the skin, others protect respiratory organs, others protect legs, etc. Among the most necessary PPE in any production is workwear. It is designed to protect the employee from both general industrial pollution and mechanical influences, as well as from more serious risks that pose a danger to life: chemicals, accumulations of electrostatic charges on clothing, exposure to high and low temperatures, etc. For example, employees whose work involves the risk of exposure to rains, fogs and dew require workwear that can protect from moisture and at the same time allow the body to breathe. It should also have a convenient and functional design, that is, be comfortable for a person working in adverse weather conditions. So, PPE for oil and gas industry workers, depending on the working conditions of certain specialists, can be made of fire-resistant materials, have antistatic properties, repel oil pollution, be oil-

proof and, when working in winter, be warm enough (since it often takes place outdoors in a harsh climate). With the wrong selection of workwear, the safety of the employee is at risk. Today, among the needs of the labor protection market is the identification in advance of hazards that can lead to at least a minimal threat to human life and health, and providing employees with effective and high-quality personal protective equipment.

"MAKSIZ's modern approaches to production help minimize risks, in particular, this applies to laboratory research, work in health care red zones. Our innovative products are the types of protection that meet today's security market needs. Each company has the same goal: to obtain comfortable products with high protective properties, in which it is possible to work safely and comfortably throughout the entire warranty period. All these requirements are met by MAKSIZ products: the quality of development and innovation, improvement of physical and technical characteristics and additional protective properties, development of new design solutions," said our main speaker.

WHEN SELECTING PPE, COMPANY EMPLOYEES TAKE INTO ACCOUNT MANY TASKS: CHEMICALS WITH WHICH THE EMPLOYEE INTERACTS, THE LEVEL OF DANGER, THE EASY FLAMMABILITY OF THE ENVIRONMENT, THE CONTACT LEVEL OF INTERACTION WITH CLOTHING, THE DURATION OF INTERACTION WITH THE DANGER, ADDITIONAL ELEMENTS FOR EMPLOYEE CONVENIENCE (POCKETS, LOOPS, EMBROIDERED SOCKS, ETC.). DIFFERENT COMPANIES HAVE DIFFERENT TASKS IN PRODUCTION, MAKSIZ HAS TO CHOOSE THE PERFECT SET OF PPE FOR THE EMPLOYEES OF EACH CLIENT.

АНО «ЦОП»: объединяя интересы производителей, врачей и пациентов

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ РОССИЙСКАЯ ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ РАН

«Всё заживёт!» – с этих слов началось наше интервью с Александром Герштейном, исполнительным директором компании «Биотекфарм», которая производит современные перевязочные средства для лечения ран под брендом «Всё заживёт». Александр Юрьевич также является директором автономной некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран» (АНО «ЦОП»). Сегодня работа организации особенно актуальна. Мы поговорили с Александром Герштейном о новых технологиях в сфере заживления ран и важности донесения актуальной информации до медработников.

– Расскажите историю создания АНО «ЦОП».

– С 2014 года начали вводиться экономические ограничения в отношении России. Иностранные производители значительно сократили число обучающих мероприятий, и врачебное сообщество стало получать меньше информации. Проблема стала еще более насущной в последующее время – в связи с пандемией и дальнейшими событиями. Собрав достаточную обратную связь, в 2021 году я обратился в Минпромторг России с вопросом о значении организации просветительских мероприятий, и было принято решение начать работу, результат которой впоследствии и привёл к созданию АНО «ЦОП».

Свои интересы на тот момент объединили несколько компаний: ООО «Биотекфарм», ООО «НАПОЛИ», ООО «Гекса-Нетканые Материалы», ООО «Вит Медикал», ООО «Б. Браун Медикал», ООО «ОРЕЛМЕДТЕХ», ЗАО «ЗЕЛЁНАЯ ДУБРАВА». В 2021 году в Тольятти состоялась первая тематическая конференция для врачей.

С того момента проведено уже 19 мероприятий. А 15 сентября на базе НИИ скорой помощи им. И. И. Джанелидзе в Санкт-Петербурге у нас состоится юбилейное, 20-е мероприятие.

– Как проходят ваши мероприятия, кому они адресованы и в чём их цель?

– Мы собираем экспертов в содружестве с общественной организацией «Хирургическое общество – Раны и раневые инфекции», Ассоциацией профессиональных участников хосписной помощи; при поддержке региональных медицинских организаций. Проводим серию конференций «Комплексный подход к лечению ран различной этиологии в стационаре».

Мероприятия уже состоялись в таких регионах, как Дальний Восток, Юг, Сибирь, Урал и др. Кроме того, обучающий семинар для медсестёр прошёл в Москве, в ГКБ им. С. С. Юдина. Сфера охвата постоянно расширяется.

В рамках наших активностей ведущие специалисты проводят мастер-классы, демонстрируют обучающие презентации. Кроме этого, организуются выставочные экспозиции. Существует разделение по специализациям: один день – для медсестёр, а второй – для врачей.

Зачастую медицинские специалисты владеют знаниями об обработке ран перекисью водорода и «зелёнкой», с применением марли, бинта и мази. Это традиционные методы, которые сейчас уже экономически необоснованны: количество перевязок и трудозатрат намного больше. Сегодня существуют современные технологии, которые оптимизируют работу специалистов. Благодаря этому специалист может оказать помощь большему числу пациентов.

НОВЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ СРЕДСТВА РОССИИ
Всё заживёт.®
КАРИПАИН
НАПОЛИ
MEDSTEP
АССОЦИАЦИЯ АЭРОКОСМИЧЕСКИХ ИНЖЕНЕРОВ

В этом году прошёл конгресс, посвящённый оказанию паллиативной помощи. Один из спикеров озвучил интересный тезис: «Мазью и марлей сегодня пользоваться дорого, а оптимально с точки зрения пользы для пациента и экономической выгоды – внедрять современные технологии. Приведу аналогию. Раньше, чтобы выкопать траншею, нужно было позвать пять человек, а сейчас это делает экскаватор. Экскаватор, с одной стороны, дороже, но его работа эффективнее. Получается парадокс: использовать технологии прошлого сейчас намного дороже, чем современные».

Компании, сотрудничающие с АНО «ЦОП», производят не только перевязочные средства, но и, например, одноразовую одежду для врачей. Казалось бы, какое это имеет отношение к ранам? Но рана заживает хорошо только в условиях особых правил соблюдения чистоты. Так, компания «Гекса-Нетканые Материалы» разработала материал, который является мембраной, барьером между пациентом и врачом. Компания «Меллита» производит аппараты для дезинфекции воздуха и поверхностей. Ещё один пример – медицинские аппараты компании «Вит Медикал», которые основаны на применении методики лечения отрицательным давлением, за счёт чего скорость закрытия ран существенно выше. В некоторых случаях такие технологии могут помочь спасти человека или сохранить ему конечность. Наши мероприятия помогают информировать медицинское сообщество.

– Какие функции выполняет АНО «ЦОП»?

– Наша организация – это центр содействия российским производителям, занимающимся созданием передовых продуктов медицинского назначения в области лечения ран различной этиологии.

Мы стремимся объединить интересы профильных ассоциаций, медицинских учреждений, врачей, фондов и производителей, которые хорошо себя зарекомендовали в части разработки и выпуска качественных, эффективных и безопасных медицинских изделий. На данный момент с нашей организацией сотрудничают 13 производственных компаний, и подобные запросы на участие приходят каждую неделю.

Методы лечения ран изменились за последние годы. Вместо перевязки с мазью сейчас применяют различные комбинации

как препаратов, так и технологий. Например, готовые мазевые повязки, вакуумную терапию, биополимерные материалы, гидрогели. О современных методах наша организация и рассказывает врачам.

Сотрудничество ведётся с такими организациями, как Ассоциация «Раны и раневые инфекции», Ассоциация профессиональных участников хосписной помощи, фонд «Дети-бабочки», Ассоциация медицинских сестёр России (РАМС), Ассоциация «Росмедпром», технопарк «Строгино». Кроме того, в нашей деятельности заинтересовано более 50 врачей-комбустиологов, и этот список каждый день расширяется.

Мы стремимся обеспечить взаимодействие между всеми заинтересованными сторонами. АНО «ЦОП» стремится связать между собой профессионалов и помочь получить актуальную информацию о передовой российской продукции для терапии раневых процессов. Медикам нужна информация о том, какие средства сегодня существуют и как их корректно применять.

Медицинские организации и врачи получают всю информацию абсолютно безвозмездно.

– Каковы планы АНО «ЦОП» на ближайшую перспективу?

– Наша организация считает, что в основе всего – действие. Поэтому мы выбрали путь активной помощи тем, кто нуждается в медицинской продукции для терапии раневых процессов. Также важно доносить до специалистов информацию о современных российских медицинских изделиях.

Название АНО «ЦОП» содержит три буквы, которые расшифровываются достаточно легко.

«Ц» – это центр содействия, который под эгидой Минпромторга России осуществляет ключевые процессы коммуникации.

«О» – это медицинские организации и ассоциации, объединяющие медицинских работников: врачей, медсестёр, социальных работников. Все они заинтересованы в получении информации об актуальных технологиях и продукции для лечения ран и других патологий, сопутствующих данной проблематике.

«П» – это отечественные или локализованные производители, которые внедряют современные технологии в данную сферу и социально ответственно подходят к своим медизделиям.

Сейчас наша деятельность осуществляется на территории России, но потом мы планируем выйти на уровень СНГ.

Глобальная цель – это популяризация российской продукции и технологий для здоровья в обозначенном нами направлении среди дружественных стран.

В планах также – проведение порядка десяти тематических конференций в год в разных регионах России. Кроме этого, будем работать в направлении выпуска информационных и обучающих материалов и каталогов отечественной продукции.

Беседовала Светлана Кныш

VIT Medical
Мелитта
АНО ЦОП
Зелёная Дубрава
B|BRAUN SHARING EXPERTISE
ГЕКСА нетканые материалы

“Everything will heal!” – was the beginning of our interview with Aleksander Gerstein, Executive Director of Biotechpharm, which produces modern wound care dressings under the brand name “Vse Zazhivet” (“Everything will heal” in English). Aleksander Yurievich is also the director of the autonomous non-profit organisation Centre for Assistance to Organisations and Manufacturers of Products for the Treatment of Wounds (ANO “TsOP”). The organisation's work is particularly relevant today. We talked to Aleksander Gerstein about new technologies in wound healing and the importance of bringing up-to-date information to medical professionals.

ANO “TsOP”: bringing together the interests of manufacturers, doctors and patients.

THE FOCUS IS ON RUSSIAN PRODUCTS FOR WOUND CARE

– Tell us about the history of the ANO’s creation.

- Since 2014, economic restrictions began to be imposed on Russia. Foreign manufacturers significantly reduced the number of training events and the medical community received less information. The problem became even more urgent in the following time, due to the pandemic and further developments. Having gathered sufficient feedback, in 2021 I approached the Russian Ministry of Industry and Trade about the importance of organizing educational events and a decision was made to begin work, the result of which subsequently led to the establishment of the ANO “TsOP”.

At that time, several companies united their interests: Biotechpharm LLC, NAPOLI LLC, Gexa-Netkanye Materialy LLC, VIT MEDICAL LLC, B. Brown Medical LLC, ORELMEDTECH LLC, and ZAO Zelenaya DUBRAVA. In 2021, the first thematic conference for doctors was held in Togliatti.

Since then, 19 events have already been held. And on September 15, on the basis of the Research Institute of Emergency Medicine. I. I. Dzhanelidze in St. Petersburg we will host the 20th anniversary event.

– How are your events going, to whom are they addressed and what is their purpose?

– We gather experts in cooperation with the public organization “Surgical Society – Wounds and Wound Infections”, the Association of Professional participants in Hospice care, with the support of regional medical organizations. We are holding a series of conferences “An integrated approach to the treatment of wounds of various etiologies in a hospital”.

The events have already taken place in such regions as the Far East, the South, Siberia, the Urals and D. R. In addition, a training seminar for nurses was held in Moscow, at the S. S. Yudin State Medical University. The scope is constantly expanding.

As part of our activities, leading experts conduct master classes, demonstrate educational presentations. In addition, exhibitions are organized. There is a division by specialization: one day for nurses, and the second – for doctors.

Often, medical specialists have knowledge about the treatment of wounds with hydrogen peroxide and “green”, with the use of gauze, bandage and ointment. These are traditional methods that are now economically unreasonable – the number of dressings and labor costs is much greater. Today there are modern technologies that optimize the work of specialists. Thanks to this, a specialist can help more patients.

A Congress dedicated to palliative care was held this year. One of the speakers voiced an interesting thesis, “It is expensive to use ointment and gauze today, and it is optimal, from the point of view of benefits for the patient and economic benefits, to introduce modern technologies”. I’ll give you an analogy. Previously, to dig a trench, it was necessary to call five people, and now an excavator does it. An excavator, on the one hand, is more expensive, but its work is more efficient. It turns out a paradox: using the technologies of the past is now much more expensive than modern ones.

Companies cooperating with ANO “TsOP” produce not only dressings, but also, for example, disposable clothes for doctors. It would seem, what does this have to do with wounds? But the wound heals well only under special rules of cleanliness. Thus, the Gexa-Netkanye Materialy company has developed a material

НОВЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ СРЕДСТВА РОССИИ
Всё заживёт.®
КАРИПАИН
НАПОЛИ
MEDSTEP
АССОЦИАЦИЯ АЭРОКОСМИЧЕСКИХ ИНЖЕНЕРОВ

that is a membrane, a barrier between the patient and the doctor. Mellita manufactures devices for air and surface disinfection. Another example is the medical devices of the Vit Medical company, which are based on the use of negative pressure treatment, due to which the speed of wound closure is significantly higher. In some cases, such technologies can help save a person or save a limb. Our events help inform the medical community.

– What functions does ANO "TsOP" perform?

– Our organisation is a centre for assistance to Russian manufacturers engaged in the development of advanced medical products for the treatment of wounds of various etiologies.

We seek to unite the interests of specialized associations, medical institutions, doctors, foundations and manufacturers who have proven themselves in the development and production of high-quality, effective and safe medical products. At the moment, 13 manufacturing companies are cooperating with our organisation, and similar requests for participation come in every week.

Wound treatment methods have changed in recent years. Instead of ointment dressings, various combinations of both drugs and technology are now used. For example, ready-to-use ointment dressings, vacuum therapy, biopolymer materials and hydrogels. Our organisation informs the doctors about the modern methods.

We cooperate with such organizations as Wounds and Wound Infections Association,

Association of Professional Participants of Hospice Care, Butterfly Children Foundation, Russian Nurses Association (RAMS), Rosmedprom Association and Strogino Technopark. In addition, more than 50 compostiologists are interested in our activities, and this list is growing every day.

We strive to ensure interaction between all our stakeholders. ANO "TsOP" seeks to connect professionals with each other and help to obtain up-to-date information on advanced Russian products for the treatment of wound processes. Doctors need information about what tools exist today, and how to use them correctly.

Medical organizations and doctors receive all information absolutely free of charge.

– What are the plans of ANO "TsOP" in the near future?

– Our organization believes that action is at the heart of everything. Therefore, we have chosen the path of active assistance to those who need medical products for the treatment of wound processes. It is also important to inform specialists about modern Russian medical devices.

The name of ANO "TsOP" contains 3 letters, which are deciphered quite easily.

Ts (in Russian) stands for an assistance center that carries out key communication processes under the auspices of the Ministry of Industry and Trade of Russia.

O (in Russian) are medical organizations and associations that unite medical workers: doctors, nurses, social workers. All of them are interested in receiving information about current technologies and products for the treatment of wounds and other pathologies associated with this issue.

P (in Russian) stands for domestic or localized manufacturers who introduce modern technologies in this area and take a socially responsible approach to their medical products.

Our activities are currently in Russia, but we are planning to expand to the CIS level afterwards.

The global objective is to popularise Russian health products and technologies in this area among friendly countries.

We also plan to hold about ten thematic conferences a year in various regions of Russia. Besides this, we will work towards the production of information and training materials and catalogues of Russian products.

Interviewed by Svetlana Knysh

VIT Medical
Мелитта
АНО ЦОП
Зеленая Дубрава
B|BRAUN SHARING EXPERTISE
ТЕКСА нетканые материалы

В новый сезон с новой системой фурнитуры

Weidtmann W100

для окон и балконных дверей!

ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НЕМЕЦКОГО ИНЖИНИРИНГА

Верхняя петля на раме с накладкой

Нижняя петля на раме с накладками

Система фурнитуры Weidtmann W100 была презентована в России в 2022 году.

Weidtmann W100 — это качественная немецкая фурнитура для поворотно-откидных, поворотных и откидных окон и балконных дверей простой и быстрой сборки, соответствующая высоким отраслевым стандартам.

Основные характеристики:

- Поворотно-откидная фурнитура для простого и быстрого монтажа на профильные системы из ПВХ
- Компактный ассортимент продукта (< 200 артикулов) для высокой экономической эффективности при хранении и производстве
- Виды открывания: поворотно-откидное / поворотное / фрамужное

Достоинства:

- Высокое качество и надёжность продукта для эксплуатации оконной конструкции в течение длительного времени
- Фурнитура элементарна в обслуживании
- Сертифицирована и протестирована согласно ГОСТ 30777-2012
- Долговечность в соответствии с EN 13126-8 (20 000 циклов)
- Коррозионная стойкость согласно EN 1670, класс 5
- Срок эксплуатации - не менее 10 лет
- Благородное матовое покрытие серебристого цвета

Максимальные габариты створки:

ВСФ **2400** мм ШСФ **1400** мм

Ключевые особенности монтажа Weidtmann W100:

- Верхние и нижние петли на раме не выступают за габариты наплава створки и отличаются простым и быстрым монтажом, применимы для левого и правого типа открывания
- Поворотно-откидная планка устанавливается в угол рамы без применения шаблона, нет необходимости в отдельной поворотно-откидной опоре, устанавливаемой на раме горизонтально
- Угловой переключатель универсального применения. Устанавливается сверху по стороне петель и снизу по стороне основного запора
- Надёжные основные запоры и ножницы на створке с угловым соединителем
- Позволяет быстро позиционировать элементы фурнитуры, упрощает их монтаж, нет необходимости в дополнительных соединительных элементах

ФУРНИТУРА WEIDTMANN W100 УЖЕ В АССОРТИМЕНТЕ ДИЛЕРОВ И ПАРТНЁРОВ КОМПАНИИ «РОТО ФРАНК»!

Подробности уточняйте в отделах продаж вашего региона или на сайте: weidtmann.ru

Weidtmann

Сергей Говоров, генеральный директор юридической компании «MGP центр»

Венчурные инвестиции и инновационные проекты, они же стартапы, за последние 10-15 лет основательно вошли в нашу жизнь. За это время было заключено множество инвестиционных венчурных сделок, создан ряд институтов развития, родилось огромное количество стартапов.

Роль интеллектуальной собственности в жизни венчурных инновационных проектов

Важно отметить, что стартап, будучи самостоятельным объектом бизнес-экосистемы, обладает такими же атрибутами, как и «классические» бизнесы: это наличие юридического лица, счёт в банке, штатные сотрудники и т. д., в том числе наличие интеллектуальной собственности. Вот про интеллектуальную собственность мы и поговорим.

Нередко приходится слышать следующий вопрос: «Зачем стартапу интеллектуальная собственность?» Действительно, практически любой инновационный проект, пока он не стал средним или крупным бизнесом, живёт в условиях нехватки ресурсов: денег и сотрудников мало, а задач, которые нужно решить как можно быстрее, на год вперёд. Зачем тратить драгоценный ресурс на, казалось бы, непонятную сущность – патент на изобретение, товарный знак, свидетельство на полезную модель и так далее?.. Прежде всего, отметим, что часто само юридическое лицо – как правовая форма бизнес-идеи – организуется вокруг объекта интеллектуальной собственности: новой технологии, новой полезной модели, нового «ноу-хау». В таком случае оформление подобных инноваций в тот или иной вид интеллектуальной собственности предшествует созданию стартапа, а само изобретение вносится создателем в качестве вклада в уставный капитал новой компании.

Если стартап планирует, как и все «классические» стартапы, быстро расти, наращивать свою капитализацию и по дороге привлекать инвесторов, то, безусловно, нужно задуматься о росте этой самой капитализации и о том, за счёт чего она будет расти. Конечно, капитализация зависит от роста экономических показателей (выручка, прибыль, количество продаж, средний чек, конверсия платящих пользователей и др.). Зависит и от неэкономических: наличие «звёздных» сотрудников, способность генерального директора и команды быть устойчивыми к стремительному росту стартапа. Наращивание объектов владения интеллектуальной собственности развивающимся бизнесом также поможет ему стать привлекательнее для инвесторов.

Известно, что в таких случаях интеллектуальную собственность можно оценивать как по количественному (количество патентов), так и по качественному показателю: когда стартап имеет необходимый набор документов на объекты патентного права – товарные знаки, зонтичные патенты, покрывающие все возможные варианты претензий на инновационную разработку стартапа, и др. В этом случае 1 + 1 даёт не 2, а 3 или даже 5.

Что это значит, как это отражается на жизни стартапа и на сделке с инвестором или потенциальным покупателем стартапа? Часто апогей жизни стартапа – это его продажа крупной компании/корпорации, на языке специалистов по инвестициям данное событие часто называют «слияние и поглощение», или Mergers & Acquisitions. Венчурные инвесторы, которые инвестировали в стартап на начальном этапе, поддерживая его рост деньгами, фиксируют свою прибыль, продавая ранее купленные доли в стартапе. Что же покупает поглощающая корпорация – условный «крупный профильный инвестор»? Ответ очевиден: корпорация покупает разработку, оформленную как результат интеллектуальной деятельности, долю рынка, зачастую потенциальную в синергии с существующими уже собственными продуктами, команду, лояльных клиентов.

Обладая зарегистрированным в надлежащем порядке либо юридически оформленным, согласно нормам закона, объектом интеллектуальной собственности или несколькими такими объектами, собственники проектной компании всегда имеют опцию: продать юридическое лицо полностью или совершить сделку по отчуждению интересующего покупателя актива, поскольку любой объект интеллектуальной собственности – это нематериальный актив, имеющий свою балансовую стоимость.

Получается, чем больше интеллектуальной собственности зарегистрирует стартап и чем грамотнее он это сделает, тем больше у него шансов иметь высокую капитализацию. Как правило, без хорошего специалиста здесь не обойтись, профессиональные юристы по интеллектуальной собственности всегда пользовались и пользуются высоким спросом.

Стоит также учесть момент, о котором не так часто говорят, но который имеет огромное значение. Лица, работающие на стартап, особенно те, кто задействован в разработке инновационного продукта и не работает на основании трудового договора, обязательно должны подписывать документ об отчуждении прав на разработку в пользу компании. Без этого высок риск получить соответствующий конфликт с разработчиком в будущем. Правильно оформить отношения поможет хороший юрист, и не стоит на этом экономить.

Вывод: интеллектуальная собственность, работающая на бизнес и охраняющая права, – хороший инструмент для увеличения капитализации стартапа, который нужно максимально быстро получить. Чтобы результат и путь его получения были оптимальными по всем видам затрат, сопровождение стартапа по вопросам интеллектуальной собственности целесообразно доверить профильным специалистам, затраты на которых окупятся с мультипликацией и хорошим эффектом в умелых руках либо при развитии организации, либо при её продаже более крупному инвестору.

Sergey Vasiliev,
Venture Partner
at YellowRockets.vc

Venture investments and innovative projects, aka startups, have thoroughly entered our life in the last 10-15 years. During this time a lot of investment venture deals have been made, a number of development institutes have been created, and a huge number of startups have been formed.

The role of intellectual property in the life of venture innovation projects

It's important to note that a startup, as an independent object of the business ecosystem, has the same attributes as "classic" businesses: it has a legal entity, a bank account, full-time employees, and so on, including the presence of intellectual property. That's what we'll talk about: intellectual property.

You often hear the following question: "Why does a startup need intellectual property?" It is true that almost any innovative project, until it becomes a medium or large business, lives in a lack of resources: money and employees are not enough, and the tasks that need to be solved as quickly as possible, a year in advance. Why waste precious resources on an incomprehensible thing – a patent for an invention, a trademark, a utility model certificate and so on? Let's get to the bottom of this.

First of all, let us note that often the legal entity itself – as the legal form of a business idea – is organized around an object of intellectual property: a new technology, a new utility model, a new "know-how". In this case, the registration of such innovations as a type of intellectual property precedes the creation of the startup, and the invention itself is contributed by the creator to the charter capital of the new company.

If a startup plans, like all "classic" startups, to grow quickly, to increase its capitalization and to attract investors along the way, you should certainly think about the growth of that very capitalization and what it will grow with. Of course, capitalization depends on the growth of economic indicators (startup's revenue, profit, number of sales, average receipt, conversion of paying users, etc.). It also depends on non-economic indicators – the presence of "star" employees, the ability of the CEO and the team to be resilient to the rapid growth of the startup. Building up ownership of intellectual property by a growing business will also help it become more attractive to investors.

It is known that in such cases intellectual property can be evaluated both quantitatively (number of patents) and qualitatively: when a startup has the necessary set of documents for the objects of patent law – trademarks, umbrella patents covering all possible claims to the startup's innovative development, etc. In this case, 1 + 1 gives not 2, but 3 or even 5.

What does this mean, how does it affect the life of the startup and the deal with the investor or potential buyer of the startup? Often the apogee of a startup's life is its sale to a large company/corporation; in the language of investment specialists, this event is often called "Mergers & Acquisitions". Venture capitalists who invested in the startup at the initial stage, supporting its growth with money, fix their profits by selling the previously purchased shares in the startup.

So what does a takeover corporation – a notional "major profile investor" – buy? The answer is obvious: the corporation buys a development, formalized as a result of intellectual activity, a market share, often potential synergy with existing proprietary products, a team, and loyal customers.

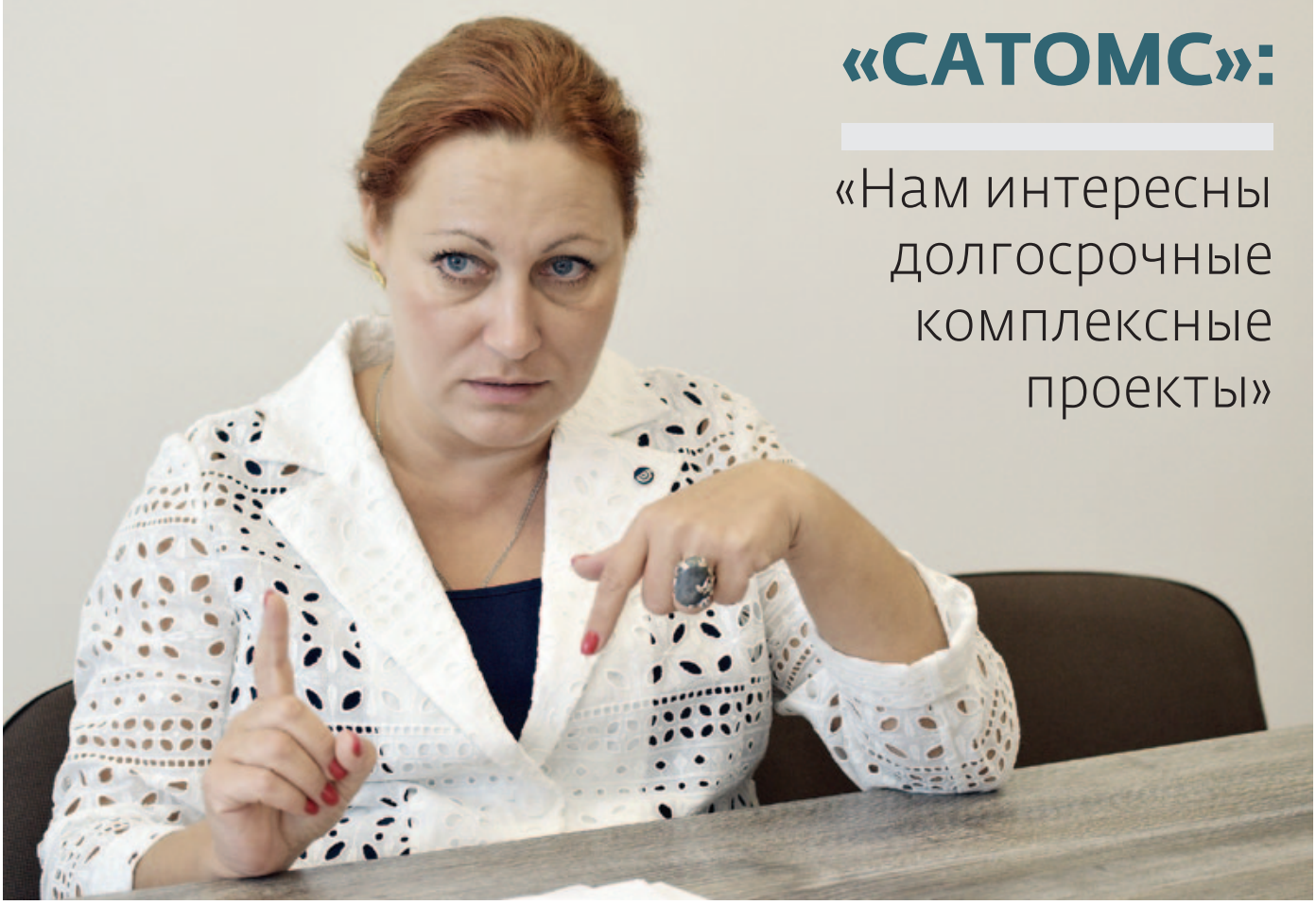
Having a duly registered or legally registered intellectual property object or several of such objects, the owners of the project company always have an option: to sell the legal entity in full or make a deal on the alienation of the asset of interest to the buyer, since any intellectual property object is an intangible asset with its own book value.

It turns out that the more intellectual property a startup registers and the more skillfully it registers it (we said earlier that not only the quantity but also the quality of intellectual property is important), the more chances it has to have a high capitalization. As a rule, one cannot do without a good specialist here; professional intellectual property lawyers have always been and are in high demand.

It is also worth considering a point that is not often talked about, but which is very important. People working for a startup, especially those who are involved in the development of an innovative product and do not work on the basis of an employment contract, must sign a document alienating the rights to the development in favor of the company. Without this, there is a high risk of a corresponding conflict with the developer in the future. When a startup formalizes an employment relationship with an employee, the necessary norms should be reflected in the employment contract and job description of such a specialist. A good lawyer will help to formalize the relationship correctly, and you should not save money on this.

Conclusion: intellectual property that works for the business and protects the rights – a good tool to increase the capitalization of the startup, which should be obtained as quickly as possible. For the result and the way to get it to be optimal in all types of costs, it is advisable to entrust startup support on intellectual property issues to specialized specialists, whose costs will pay off with multiplication and a good effect in capable hands either when developing the organization or when selling it to a larger investor.

Что мы знаем про атом? То, что это микроскопических размеров частица вещества. Что мы знаем про атомную энергетику? То, что она обладает огромной силой и возможностями. Что мы знаем про группу компаний «САТОМС»? Чего не знаем, о том спросим. У её учредителя и генерального директора Александры ЮРАСОВОЙ.



«САТОМС»:

«Нам интересны долгосрочные комплексные проекты»

«СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД – ЭТО САМОЕ ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ»

– Александра Юрьевна, давайте начнём с истории. Группа компаний «САТОМС» образована в 2020 году – в год, когда, как казалось, ничего нового не рождается, а всё только закрывается из-за пандемии. У вас же не просто производство, а производство для атомной энергетики. На такое не все мужчины отважатся. Как вы пришли к такому смелому решению?

– Действительно, сегодня, особенно если смотреть со стороны, это решение можно назвать смелым. А в 2020 году, когда я начинала организовывать этот бизнес, у меня, можно сказать, были «розовые очки». Я понимала, что ситуация в стране очень тяжёлая, но мой личный бизнес-опыт подсказывал, что сложный период – это самое лучшее время для новых начинаний. Почему? Да потому, что в такое время ты находишься «в тонусе», в постоянном стрессе, варианты развития ищешь очень активно и, главное, эти варианты находишь! И в это же время на рынке очень много тех, кто приуныл, растерялся.

Мне в тот момент казалось, что идея одновременно организовать три компании, которые будут между собой взаимодействовать и закрывать весь необходимый блок в атомной энергетике, просто «шедевральная». И я не ошиблась. Первая организованная компания – это непосредственно «САТОМС», организация, которая, как подразумевалось, будет заниматься изготовлением, поставками и монтажом оборудования, которое сама производит. Вторая – проектно-инжиниринговая, обслуживающая. Почему она была выведена в отдельный бизнес, в отдельное юрлицо? Дело в том, что мой предыдущий опыт показывал, что если проектное бюро находится в рамках производственной компании, то и занимается оно обслуживанием исключительно этой компании. Я же хотела, чтобы это проектно-инжиниринговое бюро не только работало на нас, но и могло существовать как отдельный бизнес. Так и получилось: спустя три года «ПИК САТОМС» занимается модернизацией и подготовкой техдокументации – например, на Ростовской атомной станции. И не только на ней. Это действительно совершенно отдельный бизнес.

И третья компания, которая была открыта одновременно, – учебный центр. Это, конечно, очень сложный бизнес. Лицензия, на получение которой ушло полгода, всевозможные аккредитации... Но это было необходимо. В атомной отрасли всё связано с разрешительной документацией. У Ростехнадзора очень чёткая позиция: если вы и ваши люди хотите этим заниматься, должны полностью соответствовать всем требованиям. Даже у линейного персонала должны быть обязательные документы, подтверждающие его квалификацию. Собственно, учебный центр и открывался именно для покрытия потребностей в первую очередь наших компаний.

Три года назад мне казалось, что объёмы будут небольшими, что всё будет проходить легко, а у меня появится время на то, чтобы «смаковать», доводить до совершенства каждый бизнес-процесс. Сегодня компания растёт стремительными темпами, и связано это не с тем, что я так хочу, а с тем, что Росатом ежедневно настолько расширяет свои горизонты, что если я хочу оставаться в этой команде, то должна за ними успевать. Поэтому те блоки, ко-

торые изначально планировалось развивать постепенно, приходится с помощью каких-то громадных усилий расширять в очень короткие сроки. Плюс – находить и обучать персонал, подбирать новые технологии, программы и в то же время обеспечивать себя заказами. К тому же до 1 апреля заказами мы себя обеспечивали через открытые электронные торговые площадки, а с 1 апреля всё закрылось, мы опять оказались в новых условиях, мы снова должны в них как-то выживать.

– Что конкретно вы поставляете на атомные электростанции? «САТОМС» работает с уже действующими или только с вновь строящимися объектами?

– Начну с истории о том, как на встрече с правительством Воронежской области, на территории которой мы работаем, первым вопросом было: «Почему на Нововоронежской АЭС о вас ничего не знают?» Я ответила, что по той причине, что эта атомная станция является действующей, а мы работаем со строящимися. В чём разница? У действующих станций потребности сегодня минимальные: модернизация, ремонт, замена какого-то оборудования, не более того. А у строящихся станций совершенно другие объёмы. Поэтому наш интерес обусловлен именно тем, что со строящимися станциями можно и самим развиваться.

Наша группа компаний оказывает весь спектр услуг по разработке продукции для нужд атомной энергетики: от формирования технического задания и проведения опытно-конструкторских работ до выпуска рабочей документации, от изготовления оборудования и строительных металлоконструкций до их монтажа и проведения обучения персонала. Оборудование мы действительно поставляем пока только на строящиеся станции, а вот проектные работы проводим и на уже действующих объектах. Мы освоили выпуск и изготавливаем строительные металлоконструкции любой сложности, герметичные защитные, противопожарные и пулестойкие двери, элементы герметичных оболочек для АЭС (так называемых локализующих систем), теплообменное оборудование и сосуды, работающие под давлением, станции дозирования химических реагентов, несерийное оборудование для водоподготовки по индивидуальным заданиям заказчика...

«А БЕЗОПАСНО ЛИ ТО, ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?»

– В своё время в Дубне мне с группой коллег довелось пообщаться с академиком, который рассказал, что на Чернобыльской АЭС была такая «защита от дурака», что аварии на ней не могло быть в принципе. «Но она всё-таки произошла, – заметили мы. – Почему?» «Потому что глупости нет предела, и наши дураки сумели-таки преодолеть даже такую защиту». Требования к безопасности, к качеству на атомных АЭС действительно намного выше, чем, скажем так, на «обычных» объектах. Как вам удаётся им соответствовать?

– Когда произошла авария на Чернобыльской АЭС, я училась во втором классе маленькой сельской школы. Летом мы собирали бруснику и отправляли её в пострадавшие регионы, потому что ягода эта, как считается, блокирует или выводит из организма радиоактивные вещества. Таким было первое моё «столкновение» с атомной энергетикой. Работать в эту отрасль я пришла 13 лет назад, и первым вопросом, который тогда задала, был: «А безопасно ли то, что мы делаем?» Для меня это было очень важно, я всё-таки женщина, у меня дети, да и живу я в этом же регионе. Мне ответили, что те купола, которые строятся сегодня, могут выдержать упавший самолёт. Это меня немного успокоило.

В Чернобыле была цепочка обстоятельств. Если хотя бы одно из этих обстоятельств не случилось, катастрофы не произошло бы. И первое обстоятельство в этой цепочке – конструкция реактора. Все остальные аварии и близко не имели такого масштаба, как чернобыльская. Сегодня и у нас, и за рубежом упор делается на реакторы другого типа: там вода, поступающая в активную зону, не вскипает, а просто нагревается до высокой температуры под давлением, а затем передаёт тепло другому контуру. Конечно, вероятность того, что при этом какая-то активность попадёт наружу, крайне мала. Требования к арматурному прокату – основному конструктивному элементу реакторных зданий – небо и земля по сравнению с тем, что было в советские времена. Сегодня Росатом учитывает опыт не только Чернобыля, но и Фукусимы, и землетрясений в Турции.

Главный урок Чернобыля был воспринят всей атомной энергетикой. Не только у нас в стране, но и в мире было пересмотрено отношение ко всем компонентам систем безопасности, существенно увеличились требования к оборудованию и персоналу. Около трети капитальных затрат современных АЭС – это именно системы безопасности. В «САТОМС» первый появившийся отдел – это отдел технического контроля.

– Атомные станции считаются настолько опасными, что некоторые государства в своё время отказались от их строительства. А как сейчас? В каких странах, помимо России, объекты атомной энергетики строятся с участием группы компаний «САТОМС»?

– И на ежегодных международных форумах «АТОМЭКСПО», и на ПМЭФ руководство Росатома спорит с представителями западных стран, которые не считают атомную энергетику «зелёной». На самом же деле она и «зелёная», и безопасная. Да, полностью безопасных производств не бывает, но существуют разные степени риска. Считается, что вред, который наносится природе и здоровью людей, идёт больше всего от угольных электростанций. На втором месте – станции мазутные, потом – газовые; и с большим отрывом по безвредности – атомные и гидроэлектростанции.

Что и где строим сегодня мы? «САТОМС» имеет опыт успешных поставок оборудования для АЭС «Эль-Дабаа» в Египте, АЭС «Руппур» в Бангладеш. Для АЭС «Руппур» мы уже поставили 22 комплекта металлоконструкций опор под воздуховоды и площадки обслуживания, на площадки строительства АЭС российского дизайна в Египте и Турции – арматурного проката общим объёмом более 82 тыс. тонн.

По поводу будущих горизонтов. Очень активно сегодня обсуждается тема Узбекистана, где мы открываем сейчас своё представительство. Помимо этого, запланировано строительство АЭС малой мощности в Индонезии. И в эту сторону мы тоже смотрим. Почему? Потому что мы совмещаем производственную деятельность с деятельностью трейдера. Именно поэтому наш проект «САТОМС» называют уникальным. В современных реалиях, учитывая разрушение логистических цепочек и другие обстоятельства, с которыми столкнулись очень многие, исполнение заказов «зависло» у кого-то на полгода, а у кого-то и на год. Если ты только производственник, а твои заказы заморожены, поток поступления денежных средств становится нулевым. Трейдерская деятельность позволила нам выжить. В тот момент, когда многие приостановились и не знали, что делать, я интуитивно поняла, что рынок должен выправиться. За максимально короткий срок набрала громадное количество проектов, связанных именно с поставками, и мне удалось на этом хорошо заработать. Вырученные деньги были вложены в производство.

«ВРЕМЕНА НЕ ВЫБИРАЮТ, В НИХ ЖИВУТ И... РАБОТАЮТ!»

– Для качественного выполнения работ необходимо высококачественное оборудование. Широко распространено мнение, что «в своём отечестве» нет не только пророка, но и качественного производителя, качественных технологий. Согласны ли вы с этим мнением? Сотрудничали ли вы в этом отношении с западными компаниями? И как сказались на вашей работе международное положение, санкции?

– Когда мы закупали первое оборудование, в сторону европейского, мы,

конечно же, смотрели, но на тот момент уже были какие-то ощущения, что что-то произойдёт. Поэтому мы сделали ставку на оборудование турецкого и китайского производства. Да, задержки поставок заказанного и предоплаченного оборудования, необходимого для реализации проектов по модернизации производства, произошли у многих предприятий, и «САТОМС» тут не стал исключением. И хотя, повторюсь, мы не делали основной упор на оборудование европейское, но последствия санкций на себе ощутили.

Замечу, что в непростые времена всегда активизируются недобросовестные поставщики. К сожалению, три российские компании, позиционирующие себя как официальные дилеры китайского и турецкого оборудования, нас подвели и сорвали сроки поставки более чем на полгода. Одна из таких фирм поставила бывший в употреблении станок, хотя по всем документам и договору он значился новым. Естественно, мы не могли его принять.

За последние десять лет правительство трижды принимало программы развития станкостроения в России и дважды – план мероприятий по импортозамещению. К сожалению, высококачественного оборудования в России практически не появилось, есть несколько заводов, выпускающих токарные и фрезерные станки, но они сильно перегружены заказами, а потому предлагают неконкурентные сроки и цены. Сложные технологические линии, оснащённые роботами, манипуляторами, у нас не выпускают. А мы делаем упор именно на роботизацию и автоматизацию техпроцессов.

В нашей стране пока активно развивается только «бейдж-инжиниринг», но качество конечного продукта уступает импортным аналогам. Сейчас мы строим свой завод 20-тысячник в особой экономической зоне «Центр» под Воронежем, нам необходимы ГПМ – грузоподъёмные машины, проще говоря, краны. С чем мы столкнулись? Во-первых, с громадной разницей в цене: у одного изготовителя 500 миллионов, у второго – 250. Согласитесь, разница очень большая. Выяснить, почему так, можно, только объездив всех этих изготовителей. С одной стороны, общение «глаза в глаза» – это хорошо, но с другой – приходится отрывать от основного производства своих сотрудников, чтобы они могли проехать по этим российским компаниям и убедиться, что это действительно российское производство «полного» цикла.

– Технологии и оборудование – это хорошо, но работать с ними должны грамотные специалисты. Есть ли у вашей группы компаний проблемы с кадрами? Где вы их находите? Готовите ли сами? Ведь в «САТОМС», помимо производственных и проектно-инжиниринговых компаний, входит ещё и учебный центр...

– С кадровой проблемой, и это ни для кого не секрет, мы сталкиваемся постоянно. Почему? У нас очень близко Москва, очень серьёзный фактор для оттока ресурсов.

Как мы выходим из этой ситуации? Во-первых, обратили своё внимание в сторону автоматизации. Да, сварщики пятого и шестого разряда нам и сегодня требуются, но в то же время мы очень активно закупаем сварочных роботов. И здесь у нас произошла некая «встреча поколений»: в качестве инструктора при работе с этим роботом мы брали опытного «шестиразрядного» сварщика, который рассказывал, как в тех или иных условиях ведёт себя металл, какой режим лучше выбрать. А оператором на этот сварочный робот ставили человека молодого, тесно связанного с гаджетами, ведь сварочный робот – это и есть «современный гаджет», при работе с которым очень важно хорошо во всех этих программах разбираться и быстро реагировать. За счёт этого нам и удалось воспитать своих специалистов. Их потенциал вырос, они стали намного эффективнее работать. И там, где раньше требовалось пять сварщиков, сегодня, – один оператор на три сварочных робота.

Кроме того, мы очень активно сотрудничаем с Воронежским опорным университетом, который объединил Воронежский политехнический университет и Воронежскую государственную архитектурно-строительную академию. С помощью нашего учебного центра мы написали программы: как мы видим то, что необходимо нашим сотрудникам, начиная от рабочих специальностей, заканчивая ИТР, какой информацией они должны обладать. Преподаватели вуза, например, с кафедры сварки, люди с очень большим опытом, эти программы откорректировали, и теперь они покрывают все наши потребности. Преподавателям это тоже интересно и полезно, так как компании модернизируют процессы и корректируют требования к квалификации специалистов, это отличная возможность угнаться за требованиями времени.

Теперь о том, что касается проектно-инжинирингового блока. Здесь мы пришли к пониманию, что российские программы, связанные именно с конструированием, с проектированием, ещё не скоро закроют те ниши, которые образовались из-за того, что с нашего рынка официально ушло импортное программное обеспечение. Да, сегодня, конечно, можно работать с их «версиями», но... К тому же когда мы уже отработали эти программы, узнали их механизм, стало понятно, что под эти программы никто в России не учит. И тогда опытным путём, сначала привлекая специалистов со стороны, потом своими собственными силами, соединяя знания нескольких человек, мы подготовили программы для обучения проектированию, набрали сначала одну группу, затем – вторую, отучили их, что называется, «под себя». Это и есть то, чем у нас занимается учебный центр «САТОМС». Он помогает эти программы правильно описать, правильно просчитать время и потом уже реализовать и внедрить.

«ЕСТЬ БОЛЬШАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ ТОГО, ЧТО Я БУДУ УСЛЫШАНА»

– Ваше производство базируется только в особой экономической зоне «Центр» под Воронежем либо есть и другие объекты? Или – планы на их создание?

– Как я уже говорила, сфера нашей деятельности сегодня – не только Воронежский регион, где мы ставим себе завод, производственные помещения которого будут занимать площадь 20 тыс. кв. метров. Почему именно в этой особой экономической зоне? Потому что мы столкнулись с тем, что в нашем регионе нет готовых помещений, которые можно было бы купить или арендовать именно в том количестве, которое нам хотелось бы. Приходится строить. Сначала мы, чтобы ни от кого не зависеть, купили участок, на котором хотели бы построиться, но столкнулись с тем, что стоимость подключения коммуникаций настолько превышает стоимость участка и объём планируемых на реализацию проекта вложений денежных средств, что от этой идеи пришлось отказаться. И мы пошли в ОЭЗ «Центр».

Особая экономическая зона поначалу нас очень привлекла, но потом, когда я вступила в «Деловую Россию» и поучаствовала в обсуждении ОЭЗ в других регионах, мне стало понятно, что одна такая зона может быть совершенно не похожа на другую. По какой причине? По причине подхода к сотрудничеству руководителей этой зоны.

Сегодня нам поступило очень интересное предложение от ОЭЗ в Смоленской области. Отличие от нашего проекта в Воронежской области следующее: они, как управляющая компания, предлагают, чтобы мы внесли всего лишь 10% своих денег. Плюс 5% – генподряд. А остальные деньги вкладывает непосредственно сама ОЭЗ, которая строит тебе этот 20-тысячник в течение трёх лет. А потом, уже после строительства, они дают нам возможность в течение 10 лет арендовать и выкупать эти площади. Что это нам дало? Это нам дало новые планы по строительству промышленных комплексов, помимо тех, которые у нас были в регионе Воронежском. И сегодня мы рассматриваем вариант по строительству второго промышленного комплекса в Смоленской, Нижегородской и Липецкой областях. Плюс смотрим в сторону Урала, потому что Росатом очень активно работает и в тех краях.

– Мы уже касались темы перспектив. Есть ли сейчас направления работы, к которым вы только подступаете, чтобы получить результаты в прогнозируемом будущем?

– В целом нам интересны долгосрочные комплексные проекты, где есть потенциал

использования не только уже освоенного нами оборудования, но и перспективных технологий. Такие проекты мы разрабатываем под ключ и делаем на них стратегическую ставку. Один из таких комплексных проектов – модернизация на Ростовской АЭС. Совместно с ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ» мы разрабатываем техническую документацию. И хотя этот наш стратегический партнёр значительно больше всей нашей группы компаний, но ведущую роль в этом симбиозе занимает именно «САТОМС».

– В этом году вы стали заместителем председателя Комитета по энергетике Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Что дало вам это назначение, какие задачи вы ставите перед собой на новой должности?

– Однажды мы, как наверняка и многие другие, столкнулись с тем, что регулировать работу наших монополистов невозможно никак. Я уже говорила, что мы, планируя построить завод, приобрели земельный участок под Воронежем. Как потом оказалось, подведение к нему электричества и газа – так называемое техническое присоединение – стоило 600 миллионов рублей! Что это, если не «административный барьер»? Но если государство через налоговую систему, через такие «барьеры» станет подавлять бизнес, то бизнес просто не будет развиваться. А значит, не будет рабочих мест, не будет налогов. Но на эту ситуацию можно посмотреть и с другой стороны: если бизнес будет развиваться, а у государства не будет средств для выполнения своих социальных обязательств, то государство станет слабым и не сможет помогать бизнесу. Развиваться будет только олигархия. Поэтому главная задача – соблюсти баланс интересов между бизнесом и государством. В поисках такого баланса я и отправилась в общественную организацию.

Кроме того, мне нужны были единомышленники. Когда я начала искать их в Воронежском регионе, выяснилось, что большая часть воронежских бизнесменов, которые, что называется, «на слуху», – бизнесмены старой закалки.

Я и сама пошла работать в 94-м году и тоже очень много знаю о том времени, но сегодня я вижу, что в бизнес приходят люди уже новой формации. Это люди, которые не хотят работать так, как это было раньше.

На различных форумах – и на форумах «Деловой России», и на ПМЭФ – президент России не раз говорил бизнесу: «Мы сегодня держимся на вас»; спрашивал: «Что вам нужно для того, чтобы вы работали эффективнее, чтобы развивались?» Ответить на этот вопрос президента мы сегодня можем – в том числе и благодаря «Деловой России». И есть большая вероятность того, что я буду услышана. Не только президентом. На различных форумах и других мероприятиях, которые проводит «Деловая Россия», есть возможность подойти, переговорить, обозначить свою проблему напрямую с министрами, руководителям госкорпораций. Я никогда не видела настолько тесной связи и с теми, кто занимается законотворчеством.

Повторюсь, есть уверенность, что теми, к кому я там обращаюсь, я действительно буду услышана, и в достаточно короткий срок мне будет дано решение, и это решение, пусть не на 100, но хотя бы на 80% меня устроит. Я понимаю, что так получается не со всеми, но то, что я уже вижу сегодня, меня бесконечно радует.

Беседовал Алексей Сокольский

новые перевязочные средства России

Всё заживёт.®

РАНЕВЫЕ ПОВЯЗКИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ

- ГНОЙНЫХ И ИНФИЦИРОВАННЫХ РАН
- **ОЖОГОВ, ОТМОРОЖЕНИЙ**
- ПРОЛЕЖНЕЙ, ТРОФИЧЕСКИХ ЯЗВ
- ДЛИТЕЛЬНО НЕЗАЖИВАЮЩИХ РАН

ОЧИЩЕНИЕ РАН. ЗАЩИТА ОТ ИНФЕКЦИЙ. ОБЕЗБОЛИВАНИЕ. УСКОРЕНИЕ ЗАЖИВЛЕНИЯ.

НАЛИЧИЕ БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ ПОВЯЗОК – до 100 см

Удобно для лечения ожогов большой площади.

ЕЩЕ МЯГЧЕ!

По просьбам комбустиологов повязки были модифицированы и теперь стали более мягкими и пластичными.

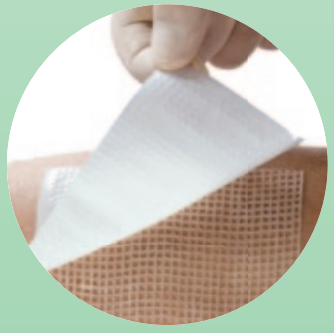
ВОСКОПРАН®

Мазевые сетчатые повязки с натуральным пчелиным воском и лечебными мазями:

- **Воскопран с мазью левометил** – противовоспалительная повязка
- **Воскопран с мазью гидроксиметилхиноксалиндиоксида** – антимикробная повязка
- **Воскопран с метилурациловой мазью (10%)** – ускоряющая заживление повязка
- **Воскопран с мазью повидон-йод** – бактерицидная повязка

ПАРАПРАН®

Атравматические сетчатые повязки, пропитанные парафиновой композицией с лечебными растворами:

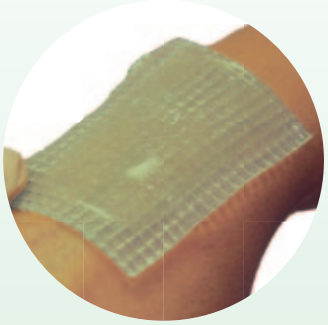


- **Парапран с хлоргексидином** – повязка первой помощи
- **Парапран с лидокаином** – обезболивающая повязка
- **Парапран с химотрипсином** – очищающая повязка для гнойных и гнойно-некротических ран

ГЕЛЕПРАН®

СДЕЛАНО В РОССИИ

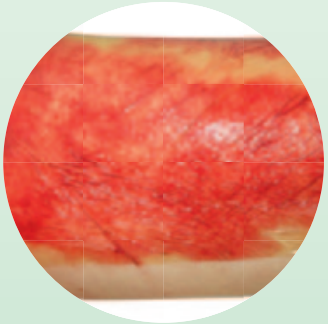
Гидрогелевое раневое покрытие, на 70% состоящее из воды, – для создания и поддержания в ране оптимальной для заживления влажной среды; в структуру покрытия импрегнированы различные лечебные вещества.



- **Гелепран с мирамистином** – антимикробная повязка
- **Гелепран с лидокаином** – обезболивающая повязка
- **Гелепран с протарголом** – повязка с антибактериальным действием

ПОЛИПРАН®

Прозрачные пленочные полимерные повязки, обладающие сходной с кожей паропроницаемостью.
В структуру повязок включены лечебные вещества.



- **Полипран с лидокаином** – обезболивающая повязка
- **Полипран с гидроксиметилхиноксалиндиоксидом** – антимикробная повязка

ПЛАСТЫРНЫЕ ПОВЯЗКИ И ФИКСИРУЮЩИЕ ПЛАСТЫРИ

НАДЕЖНАЯ ФИКСАЦИЯ, ХОРОШАЯ ВОЗДУХОПРОНИЦАЕМОСТЬ. МЯГКИЕ И ЭЛАСТИЧНЫЕ

ДОКАПЛАСТ®

Стерильные антимикробные пластырные повязки на мягкой нетканой основе с дискретным нанесением гипоаллергенного клея и не прилипающей к ране сорбционной подушечкой, пропитанной **мирамистином** или **протарголом** для защиты от инфицирования.
Для закрытия послеоперационных ушитых и неушитых ран, а также других видов ран.

РОЛЕПЛАСТ®

Фиксирующий пластырь из мягкого нетканого полотна, на которое дискретным образом нанесен гипоаллергенный клей. Для фиксации повязок и медицинских устройств.

ООО «БИОТЕКФАРМ»
Россия, 123458, Москва, ул. Твардовского, 8
+7 (495) 780-92-36
www.voscopran.ru
Интернет-магазин: www.stoprana.ru

ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЧАСТНЫХ И БИЗНЕС МЕРОПРИЯТИЙ

КУЛИБИН ЛОФТ

kulibin-loft.ru

+7 (900) 156-47-35

В Яндекс.Картах: Лофт Кулибин г. Мытищи

Реклама

ДС·РОБОТИКС

РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

от ТОП интегратора
промышленных
роботов России
(по версии tadviser.ru)

ДС·РОБОТИКС | Партнер Корпорации МСП

+7 (495) 649-60-69
info@ds-robotics.ru
ds-robotics.ru

Реклама.

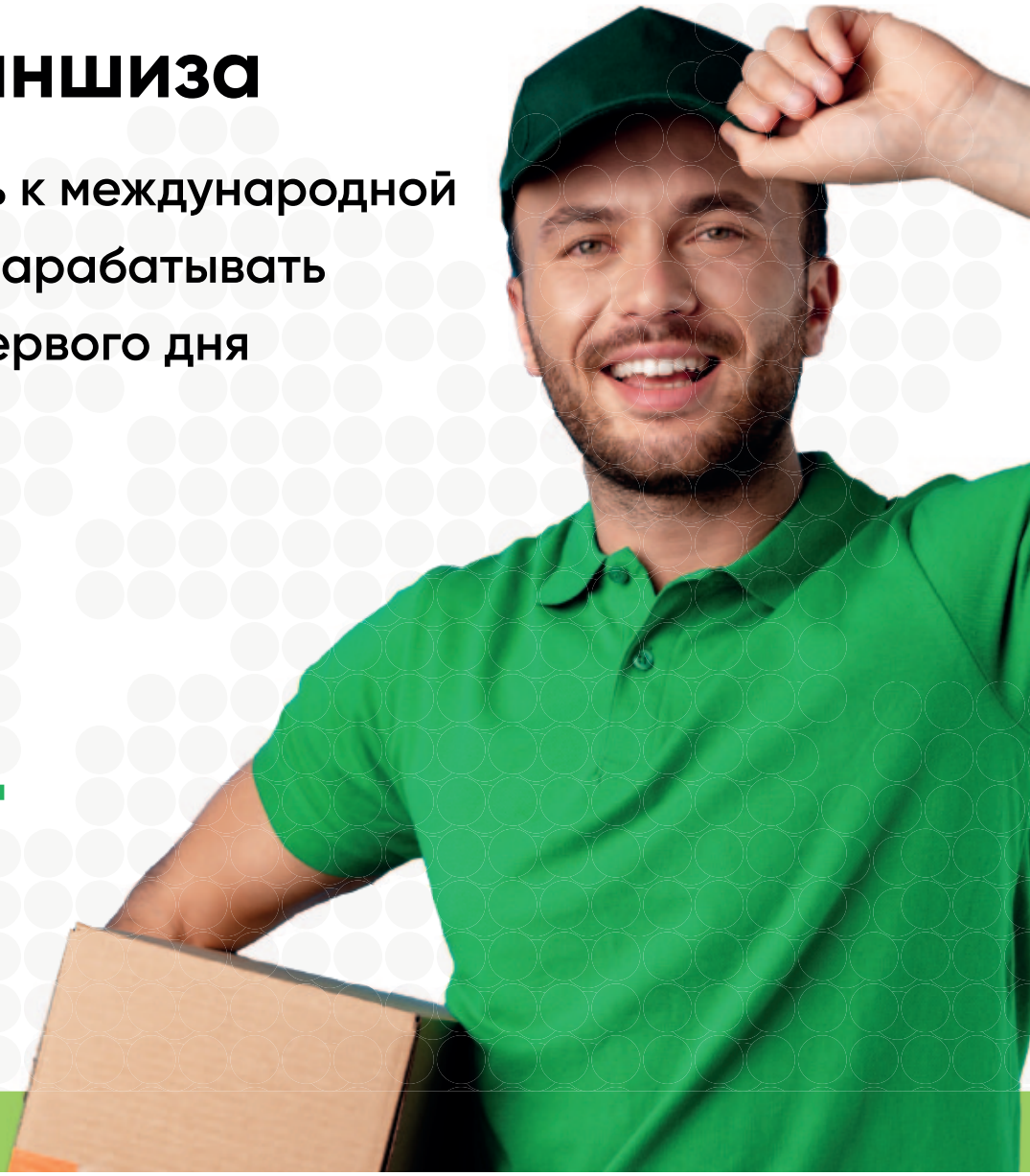
Реклама

Реклама

СДЭК франшиза

СДЭК франшиза

Присоединитесь к международной сети и начните зарабатывать на доставке с первого дня



24

страны в сети

3 000+

партнёров, которые уже работают по нашей бизнес-модели

Топ-10 в рейтингах Forbes BEBOSS BUSINESS MENS .RU

Член Российской Ассоциации Франчайзинга

Раскройте свой потенциал уже сегодня!

www.cdek.ru/ru/franchise

franch@cdek.ru