

20/222 июль 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

РЕГИОНЫ НОМЕРА:

- САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
- РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ

ТЕМА НОМЕРА:

ЛИДЕРЫ
ЛОГИСТИКИ РОССИИ

Елена Кириленко:

«ГК «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» –
ПУТЬ ОТ СОЗДАНИЯ ПЛАНА
ПРОЕКТА ДО ВВОДА В
ЭКСПЛУАТАЦИЮ МЕДИЦИНСКОГО
КОМПЛЕКСА»

30 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ



КОМПАНИЯ «РУССКАЯ КОСМЕТИКА» ВХОДИТ В **ТОП-10**
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ УХОДА ЗА ТЕЛОМ.

Собственные торговые марки компании широко представлены не только в ведущих торговых сетях России, но и на рынках стран СНГ и Балтии, а также в европейских, арабских и азиатских странах.



30 лет успешной истории



16 стран-экспортёров



300+ сотрудников



4+ млн единиц производимой продукции
ежемесячно



700+ наименований
парфюмерно-косметических средств

Московская область,
г. Одинцово, ул. Вокзальная, 53,
литера Ц, офис № 2

Тел.: 7 (495) 981-92-00
E-mail: ctm@krasnaya.net



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 Соколовский, Екатерина Золотарёва, Михаил Московец, Варвара Можяева, Виктория Лукьянова**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова, Екатерина Циндук, Елена Коломоец**

Фотографы: **Олег Захаров, Юрий Цой**

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 № 20/222 июль 2023.

Дата выхода в свет: 10.07.2023.

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. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

E-mail: mail@b-d-m.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 № 20/222 July 2023.

Date of issue: 10.07.2023.

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

2 «ЗОЛОТОМУ МЕРКУРИЮ» – 20 ЛЕТ!

4 САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТПП: УНИКАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЛАНЫ

6 ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: «ГК «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» – ПУТЬ ОТ СОЗДАНИЯ ПЛАНА ПРОЕКТА ДО ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ МЕДИЦИНСКОГО КОМПЛЕКСА

12 ИНСТИТУТ НЕФТЕГАЗОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ: ОДНА ПЛОЩАДКА –СОТНИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

16 НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВА, ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК»: «МЫ МОЖЕМ ПРЕД ЛОЖИТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОГИСТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ АБСОЛЮТНО ДЛЯ ЛЮБОГО ГРУЗА»

20 АНДРЕЙ ВЕРЕЦКИЙ, «ДИПОЛЬ»: «ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ ФАКТОР – ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ ВСЕМ»

26 НОВОСТИ СФЕРЫ ЛОГИСТИКИ

30 ОЛЬГА АНСБЕРГ, МОРСКОЙ ПОРТ ВЫБОРГ: «МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАБОТАТЬ НА ЭКСПОРТ»

34 МАКСИМ КУЗЕМА, «ПЕРВАЯ КОНТЕЙНЕРНАЯ КОМПАНИЯ»: «ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ – СЕЙЧАС!»

38 «MGP ЦЕНТР»: РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЖИЗНИ ВЕНЧУРНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

40 НОВОСТИ УДМУРТИИ

42 КОНСТАНТИН СУНЦОВ: «УДМУРТИЯ – РОДИНА СИЛЬНЫХ БРЕНДОВ»

46 АРТЁМ СКАЧКОВ, «ЭНКО»: «ДЛЯ НАС ПОНЯТИЕ «СДЕЛКА» МОЖНО СРАВНИТЬ С ИСКУССТВОМ»

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide





20 июня 2023 года в Центре международной торговли прошла XX, юбилейная церемония награждения победителей и лауреатов конкурса Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий». Это особое мероприятие для всей системы торгово-промышленных палат в стране.

Учреждённый Торгово-промышленной палатой РФ в далёком 2002 году и проходящий при поддержке Совета Федерации и Государственной Думы ФС РФ, он стал знаковым масштабным событием в мире российского предпринимательства. В 2004 году была проведена первая церемония награждения победителей конкурса по итогам 2003 года. С тех пор ТПП РФ ежегодно определяет лучших предпринимателей страны. За эти годы премия приобрела широкую популярность, репутацию

уникальной награды и большое значение для предпринимателей, для которых получение такой награды является хорошей возможностью заявить о себе на общероссийском уровне, получить признание их успешной деятельности. За время проведения конкурса его лауреатами и победителями стали более 650 компаний.

Постоянными партнёрами премии выступают Акционерный коммерческий банк «Международный финансовый клуб» и ПАО «ФосАгро».

Основные номинации конкурса «Лучшее малое предприятие» и «Лучшее предприятие-экспортёр» подразделяются на ряд отраслевых, включая сферы промышленного производства, агропромышленного комплекса, строительства, потребительской продукции и услуг, а также инновационной деятельности. В 2019 году у премии появилась номинация «Лучшее семейное предприятие России». Проводится также награждение в специальных номинациях конкурса. В этом году в честь 100-летия экспертизы ТПП РФ появились две новые специальные номинации: «Лучшая торгово-промышленная палата в сфере экспертной деятельности» и «Лучший эксперт системы торгово-промышленных палат в Российской Федерации».

Открывая юбилейную церемонию, президент ТПП РФ Сергей Катырин отметил, что получение премии – значимое событие в истории успеха талантливых российских предпринимателей: с этого момента у них начинается новый, не менее важный и волнующий этап, связанный со вступлением в ряды элиты российского бизнеса и расширением деловых перспектив. После победы на конкурсе многие участники продолжают сотрудничество с торгово-промышленными палатами, получая возможности для достижения ещё более



высоких профессиональных результатов, расширения деловых связей и выхода на новые рынки. В свою очередь, для представителей органов государственной власти, федеральной и региональных ТПП лауреаты конкурса представляют особый интерес как претенденты для кадрового резерва палат, министерств и ведомств.

В этом году за право получить заветную награду на федеральном этапе конкурса боролись более 400 участников, представленных после прохождения регионального уровня из 90 торгово-промышленных палат страны. Из них 36 финалистов увезли домой дипломы ТПП РФ, эксклюзивные статуэтки «Золотой Меркурий» и памятные медали, разработанные для конкурса народным художником Российской Федерации Владимиром Суровцевым.

Перед входом в конгресс-холл гости могли посетить юбилейную фотовыставку «20 лет в интересах бизнеса, во благо России».

Также перед началом церемонии награждения прошла встреча лауреатов конкурса с руководством ТПП РФ, завершившаяся пресс-брифингом с участием президента ТПП РФ Сергея Катырина и первого заместителя председателя Правления банка «Международный финансовый клуб» (Банк «МФК») Анатолия Хвостикова. Вёл пресс-конференцию директор Центра по связям со СМИ ТПП РФ Александр Шкирандо.

Сергей Катырин также указал, что российский бизнес, в особенности семейный, справился с новым вызовом, когда страна попала под «пресс необычайного числа санкций», сумев в короткие сроки адаптироваться к новым условиям работы.

Анатолий Хвостиков признал, что «бизнес России, как и экономика в целом, очень крепко стоит на ногах, выдерживая невероятные испытания». Он подчеркнул, что компаниями, которые стали победителями конкурса в этом году, юбилейном для премии, можно гордиться.



Заместитель генерального директора ПАО «ФосАгро» по взаимодействию с органами власти Светлана Афанасьева заявила, что этот конкурс – один из самых важных для всего бизнес-сообщества. Она уверена, что нынешняя ситуация дала толчок всему предпринимательству, которое обретает дополнительные возможности для развития. «Наша компания тоже ощущает второе дыхание, потому что мы понимаем: от нас как от одного из гаран-

тов продовольственной безопасности многое зависит. Поэтому работаем, развиваемся. И вместе с нами растёт малый и средний бизнес», – заключила она.

Поздравления участникам и победителям конкурса направили председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко и спикер Государственной Думы Вячеслав Володин.

Победителей награждали замглавы Минэкономразвития РФ Татьяна Илюшникова, руководитель АНО «Российская система качества» Максим Протасов, первый заместитель председателя Комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей Татьяна Буцкая, председатель Комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков, первый заместитель Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергей Митин, член Комитета Госдумы по бюджету и налогам Валерий Скруг, первый заместитель Комитета Совета Федерации по экономической политике Алексей Синицын, заместитель Комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Анатолий Выборный, первый заместитель Комитета Госдумы по региональной политике и местному самоуправлению Сергей Морозов, председатель Правления Ассоциации «Народные художественные промыслы России» Геннадий Дрожжин, а также председатель Совета ТПП РФ Борис Иванов, вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова, вице-президент ТПП РФ Максим Фатеев.

Для гостей вечера была организована насыщенная концертная программа. На сцене Конгресс-центра ЦМТ выступили певица Пелагея, танцевальный коллектив «Тодес», участники шоу «Голос».

Со списком лауреатов и победителей конкурса по итогам 2022 года можно ознакомиться на сайте Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий»: <https://goldmercury.ru/>.

Центр по связям со СМИ ТПП РФ



В 2023 году отмечается столетний юбилей экспертной деятельности системы торгово-промышленных палат России. У нас в гостях – вице-президент старейшей в стране Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, куратор Департамента экспертизы, сертификации и оценки Елена Желтухина.

Санкт-Петербургская ТПП:

УНИКАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЛАНЫ



– Елена Валентиновна, расскажите подробнее о юбилее. Как вы планируете провести этот год? В чём выражается экспертная деятельность системы ТПП?

– Да, 2023 год в системе палат России объявлен годом юбилейным. 100 лет назад появилось первое бюро товарных экспертиз, созданное на основе Северо-Западной областной торговой палаты. Можно даже сказать, что наша палата явилась её преемником!

Экспертная деятельность ТПП – это основополагающая деятельность, направленная на создание благоприятных условий для ведения бизнеса.

По запросам наших заказчиков мы проводим достаточно широкий спектр различных экспертиз: товароведческие, экспертизы количества и качества, судебные, оценочные, строительно-технические экспертизы.

В последнее время мы стали развивать новые направления: профессиональную общественную аккредитацию образовательных программ и классификацию средств размещения.

ТПП – это общественное объединение потенциальных работодателей, заинтересованных в качественной подготовке выпускника как потенциального работника. А выпускник, в свою очередь, заинтересован получить хорошую подготовку в вузе или колледже, которая позволит ему конкурировать и успешно выстраивать карьеру. Профессиональная общественная аккредитация образовательных программ как раз и является тем инструментом, который объединяет работодателя и образовательные учреждения с целью повысить уровень подготовки кадров.

– А как за последние годы изменились требования к оценке классификации отелей?

– С 2019 года классификация средств размещения стала обязательной процедурой. Вводилась она сначала для крупных отелей с большим номерным фондом, но на сегодняшний день все средства размещения обязаны получить свидетельство о звёздах. Порядок проведения классификации был установлен в 2020 году, и с тех пор никаких глобальных изменений по процедуре не было.

Так, с 2019 года нами классифицировано более 120 отелей. Мы считаем это направление важным, потому что живём в таком прекрасном городе, где мы, как хозяева, хотим, чтобы все услуги в гостиничном и туристическом бизнесе оказывались на высоком профессиональном уровне, и активно этому способствуем.

– Получается, каждая палата в своём регионе занимается такой классификацией?

– Скажем так, палата, которая считает целесообразным оказывать подобную деятельность, проходит аккредитацию и затем может в своём регионе предоставлять эту услугу для средств размещения.

– А должность вице-президента по вопросам экспертизы, сертификации и оценки есть в каждом регионе?

– Надо отметить, что в России сегодня 149 территориальных и муниципальных палат, а также Торгово-промышленная палата РФ, и во всех есть вице-президенты, которые курируют осуществление палатой экспертной деятельности.

– Какие запросы от предпринимателей-членов палаты приходят чаще всего? И как удаётся оперативно решать поставленные задачи?

– Например, в 2020 году самым востребованным запросом от бизнеса стало подтверждение обстоятельств форс-мажора. ТПП РФ в тот момент дала территориальным палатам полномочия по выдаче свидетельств о наступлении форс-мажора. За 2020 год мы выдали более 400 таких свидетельств, а также более 2000 письменных отказов по тем запросам, по которым не усматривалось наступление обстоятельств непреодолимой силы.

– Подобные свидетельства нужны для страховых выплат?

– Они нужны, чтобы избежать санкций и штрафов, предусмотренных контрактом, и чтобы урегулировать вопрос его расторжения и не попасть в реестр недобросовестных поставщиков. Свидетельство о наступлении форс-мажора позволяет обеим сторонам договориться в досудебном порядке о заключении соглашения об изменении условий договора либо о его расторжении, но при минимальных потерях, в том числе репутационных.

Сейчас этот вопрос востребован уже в ином ключе. Теперь невозможность выполнить условия контракта возникает в связи с трудностями поставки продукции из недружественных стран. Гражданский кодекс РФ не относит это обстоятельство к обстоятельствам непреодолимой силы, но юридический департамент Санкт-Петербургской палаты всё же помогает ответственному бизнесу: он рассматривает документы и даёт экспертное заключение по вопросам о

возможности изменения в досудебном порядке условий контракта либо о его расторжении.

Если говорить о Департаменте экспертизы, сертификации и оценки, то там, пожалуй, самый актуальный запрос от бизнеса – это вопрос о включении продукции в Реестр российской промышленной продукции Минпромторга России. Для чего это нужно? Во-первых, это преимущество в рамках процедуры госзакупок. Во-вторых, это возможность льготного получения существующих мер государственной поддержки, особенно в период активного импортозамещения.

– А насколько производство в регионе готово к импортозамещению? Какие шаги предпринимаются в этом направлении?

– Начну со второго вопроса. Напомню: с 2014 года реализуется государственная политика импортозамещения. На тот момент Минпромторг России выделил отрасли, которые были наиболее зависимы от иностранной продукции: это станкостроение, тяжёлое машиностроение, радиоэлектроника, фармацевтика, медицинская и лёгкая промышленность.

Поэтому, когда в 2014 году начали вводиться первые санкции, государство стало принимать основные нормативно-правовые акты, которые регулировали бы политику импортозамещения, и вводить серьёзные меры поддержки для импортозависимых отраслей.

Что касается Санкт-Петербурга, то по итогам 2022 года было открыто 26 новых предприятий, технологических линий и технологических логистических центров. Был налажен выпуск продукции на таких крупных предприятиях, как Обуховский завод, «Трансмашхолдинг», Кингисеппский машиностроительный завод.

Уже в этом году был открыт завод по производству нефтегазового оборудования, а также – вторая очередь завода

«Фармасинтез-Норд», и в открытии принимал участие Владимир Путин. Этот завод находится в особой экономической зоне Санкт-Петербурга – на площадке «Новоорловская» – и специализируется на выпуске технологических препаратов: инсулина, лекарств от онкологических и аутоиммунных заболеваний. В этой же экономической зоне в прошлом году был открыт завод группы компаний «Пантес», занимающейся производством радиоэлектронного оборудования.

То есть мы видим, что предприятия открываются именно в тех сферах, которые и были выделены Минпромторгом России.

Подробнее расскажу об особой экономической зоне – площадке «Новоорловская». Это специальная зона, существующая с 2006 года, которая предоставляет своим резидентам налоговые льготы и инфраструктуру для подключения с момента начала строительства.

– А сколько в зоне резидентов?

– Сегодня – 70. Отмечу, что по своим экономическим показателям зона стабильно входит в пятёрку экономических зон РФ. Наша зона технико-внедренческого типа, то есть в ней предполагается не только производство какой-либо продукции, но и исследовательская работа по разработке новых и инновационных продуктов.

– А обсуждаются ли в палате планы развития отношений с дружественными странами? Чего нам ожидать?

– Впереди нас ждёт саммит «Россия – Африка», в котором примут участие многие южноафриканские страны, и мы, конечно, надеемся, что отношения с ними будут укрепляться и развиваться. В мае в Казани прошёл саммит «Россия – Исламский мир», в котором приняли участие партнёры из Турции, Объединённых Арабских Эмиратов,

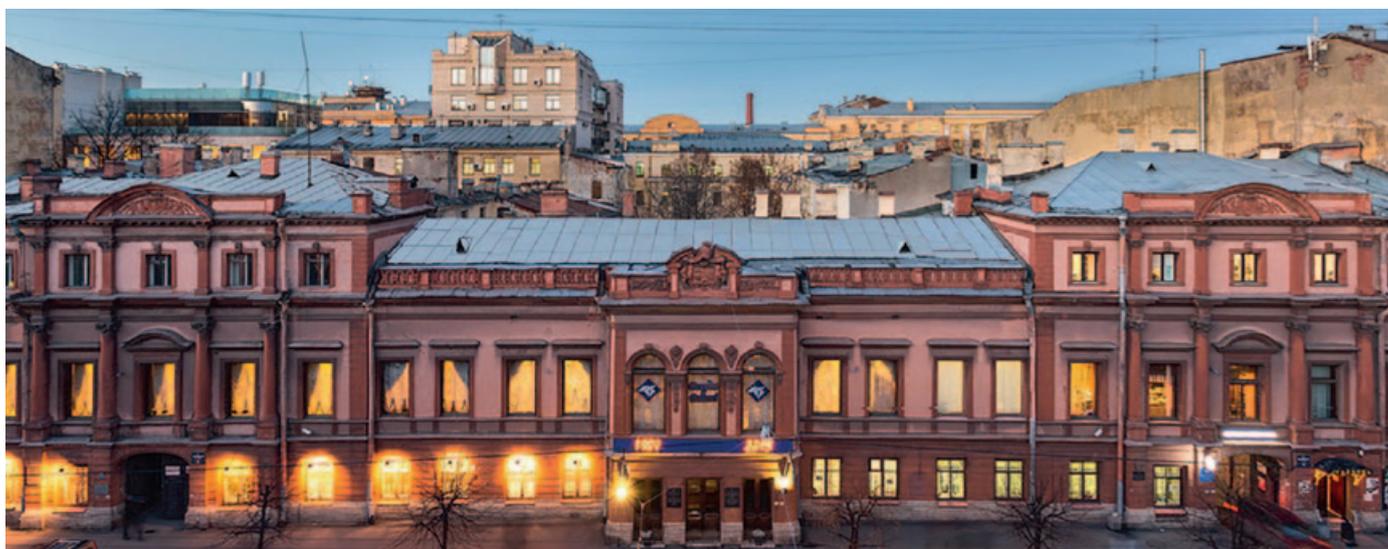
Египта. На Санкт-Петербургском экономическом форуме страной-партнёром были ОАЭ.

В апреле была организована бизнес-миссия в Индию. Возглавлял её руководитель ТПП РФ Сергей Николаевич Катирин. В делегации приняло участие более 90 предприятий из 30 регионов, также было представлено около 25 территориальных палат. Проводились встречи B2B, прошёл Российско-Индийский форум. Также буквально на днях в Санкт-Петербурге при организации нашей палаты и при поддержке Генерального консула Индии проходят встречи с индийскими предприятиями. С российской стороны в них принимают участие предприятия по производству пищевой продукции, масел и специй. Отмечу, что аналогичные встречи уже состоялись в Москве и Астрахани.

Также важно отметить, что укрепляется и развивается взаимодействие со странами Евразийского союза, странами СНГ, ШОС и БРИКС. В ноябре в Санкт-Петербурге пройдёт традиционный Международный муниципальный форум БРИКС, в котором мы ожидаем участия многих иностранных партнёров. Можно сказать, что Россия не остаётся в изоляции от всей планеты!

– Да, хочется верить, что с Россией всё будет хорошо! Елена Валентиновна, я хочу вам пожелать, чтобы экспертная деятельность в системе палат России только развивалась и чтобы наш малый и средний бизнес достиг до крупных проектов!

– Спасибо, Анна! Я благодарна вам, что подняли такой важный вопрос. Действительно, экспертизе в системе ТПП – 100 лет. Эксперты – люди непубличные, как правило, не выступают с больших трибун, но это тот самый крепкий фундамент, на котором осуществляется деятельность по защите и продвижению интересов нашего бизнеса.





ГК «Келеанз Медикал»:

от создания плана проекта до ввода в эксплуатацию медицинского комплекса

Медицинский центр – очень привлекательный вид бизнеса для инвесторов, но его открытие сопряжено со множеством нюансов и тонкостей. Получение лицензий, разрешений, грамотный выбор геоположения, определение перечня услуг, закупка оборудования и многие другие шаги придётся выполнить предпринимателю перед тем, как стать полноправным руководителем медицинского учреждения. Этот нелёгкий путь одолеть не каждому под силу, да и не все нюансы реально учесть. На бизнес в медицинской сфере влияет всё. Стоит ли его открывать? Можно ли гарантировать предприятию успех? Можно, если обратиться за помощью к ГК «Келеанз Медикал». Вам просто нужно рассказать свою идею в обмен на полностью функционирующее медицинское учреждение под ключ. Как это работает? Читайте в нашем интервью с генеральным директором ГК «Келеанз Медикал» Еленой Кириленко.

– В этом году ГК «Келеанз Медикал» встретила свой 16-й день рождения. Расскажите, как начиналась история небольшого предприятия, ставшего известной группой компаний в России?

– Да, шестнадцать лет на рынке – это серьёзный показатель для ГК «Келеанз Медикал». А начали мы свою деятельность в 2007 году маленьким коллективом из пяти человек. Предпосылкой к созданию собственного бизнеса стал хороший опыт работы в одной из американских компаний. Мне хотелось принимать собственные решения, нести за них ответственность.

С первых дней создания компании особое внимание мы уделяли технической составляющей нашей работы, поэтому была создана инженерная группа, в которую я принимала на работу сервисных инженеров. Они помогали заказчикам готовить помещения для дальнейшего монтажа медицинского оборудования. Также они помогали вводить в эксплуатацию медицинское оборудование, ремонтировали и обслуживали его.

На период первых лет деятельности компании была иная внешнеэкономическая обстановка, и мы успешно занимались импортом оборудования, поставляли его в Россию из всех точек мира. Мы стали развивать и услугу проектирования раздела медицинской технологии для медицинских учреждений. На рынке достаточно мало медицинских технологов, которые могут сделать проект современного медицинского учреждения, соответствующего всем нормам, ГОСТам и стандартам и воплощающего в себе самые современные медицинские технологии; учреждения, в котором будет комфортно работать врачам и комфортно находиться пациентам. Поэтому мы активно сотрудничали со строительными компаниями, которые занимались проектированием и строительством медицинских учреждений, мы же помогали разрабатывать раздел медицинской технологии и в дальнейшем вводили учреждения в эксплуатацию. Первым таким проектом стала клиника в Ялте – на базе городской больницы № 1.

А дальше шли годы активного становления и развития.

– Какую деятельность осуществляет ГК «Келеанз Медикал» сегодня?

– Сегодня мы уже группа компаний, в которой состоит пять юридических лиц, имеющих собственную специализацию. К нам может обратиться заказчик, который просто имеет пожелания, и мы реализуем для него все этапы строительства медицинского учреждения: от создания плана проекта до ввода в эксплуатацию медицинского комплекса. В зависимости от направления деятельности медицинского учреждения мы предлагаем разные варианты технического оснащения. Если заказчик хочет открыть частный медицинский центр, то мы подготовим для него план, в котором отразим сроки окупаемости центра, наименование и стоимость услуг, обозначим портрет будущих пациентов. Также мы готовим маркетинговый обзор по наличию иных медицинских учреждений в этом районе. Допустим, заказчик хочет в определённом районе построить медицинский центр, но там уже располагается

несколько других медицинских центров, тогда мы предложим рассмотреть вариант открытия учреждения либо в другом районе, либо с другим профилем.

Помимо этого, мы даём рекомендации по техническому оснащению. В связи со сложной экономической обстановкой, уходом определённых брендов из России необходимо учитывать вопрос не только покупки оборудования, но и его дальнейшей эксплуатации. Так бывает, что производитель недорого продаёт оборудование, но в дальнейшем на него будет невозможно купить запчасти. Поэтому и рекомендации по выбору оборудования мы можем дать.

– Участвует ли ГК «Келеанз Медикал» в программе импортозамещения?

– Даже когда ещё не было проблем с импортом, не было программы импортозамещения, я ещё тогда из патриотических соображений поддерживала отечественных производителей. Но я очень принципиальный человек. Поэтому, если у производителей были недоработки со стороны качества оборудования, мы им давали обратную связь. Всё российское оборудо-





стараюсь дать им теплоту, искренность и доброту, которых им так не хватает.

Сейчас в рамках компании мы оказываем посильную медицинскую помощь участникам СВО.

– Скажите, вам оказывали государственную поддержку?

– Да. Мы получали президентские гранты, и могу вам сказать, что это были вполне серьезные суммы. Многих предпринимателей, особенно социальных, почему-то страшит эта история позиции отчётности. Да, действительно, за потраченные средства придётся отчитываться. А как иначе? Это правильно!

– Елена Александровна, расскажите о Союзе православных женщин, в котором вы являетесь председателем Санкт-петербургского отделения.

– Такое предложение мне поступило в декабре прошлого года. После недолгих раздумий я приняла решение посвятить себя работе и в этом направлении. Союз православных женщин входит в целую группу организаций. Например, таких как «Всемирный русский народный собор», где я являюсь сопредседателем Санкт-петербургского отделения, «Царьград», «Двуглавый орёл». Мне по душе такая деятельность. Это возрождение православных традиций, возрождение уважения к семьям, поддержка института семьи, культурные и исторические проекты.

Пока что организация только формируется, но это не мешает её развитию. И буквально недавно поступило предложение открыть молодёжное отделение.

– Расскажите о планах на будущее.

– У нас очень много планов! Мы планируем и дальше развиваться в медицинском направлении. Открывать новые клиники и предлагать комплексный подход – вот то, что мне интересно в первую очередь. Просто продавать медицинское оборудование – процесс абсолютно не творческий; а вот предлагать реальные проекты тем, кто только задумывается над открытием многопрофильной/специализированной клиники, онкологического центра, районной поликлиники, – это та самая идея, которая меня вдохновляет.

Ну и, возможно, мы немного диверсифицируемся, потому что в начале этого года я приобрела ещё две компании, одна из которых занимается проектированием, а также имеет лицензию на работу с памятниками архитектуры. Сама компания существует с 2004 года и имеет большой опыт восстановления храмов. Поэтому я не исключаю такой вариант, что мы будем двигаться ещё и в этом направлении.

Подготовила Виктория Лукьянова

вание, которое мы предлагали нашим заказчикам, проходило тщательный контроль качества. С одной стороны, поддерживать российских производителей было необходимо, но и поставлять некачественное оборудование было недопустимо, ведь речь идёт о медицинской отрасли, которая ставит своей целью отвечать за жизнь и здоровье людей.

За долгие годы работы нам удалось выстроить контакты с рядом российских производителей. И хорошим подспорьем в этом вопросе опять же стала наша инженерная группа. Все специалисты группы прошли обучение на производственных площадках вместе с производителями. Поэтому нашим заказчикам я обещаю в случае неполадок выезд наших специалистов в течение часа на объект.

– Скажите, в каких социальных проектах вы участвуете?

– Мне никогда не было достаточно просто вести бизнес. Мне всегда были интересны проекты, которые приносили бы пользу людям. В моей жизни был этап, когда я на протяжении пяти лет помогала центру, который занимается психологической реабилитацией людей, переживших онкологические заболевания. Когда я присоединилась к этому проекту, центр был на грани закрытия. Потом, на протяжении 10 лет, когда мы уже стали получать президентские гранты, крупнейшие федеральные фонды обратили своё внимание на данный проект и стали его поддерживать.

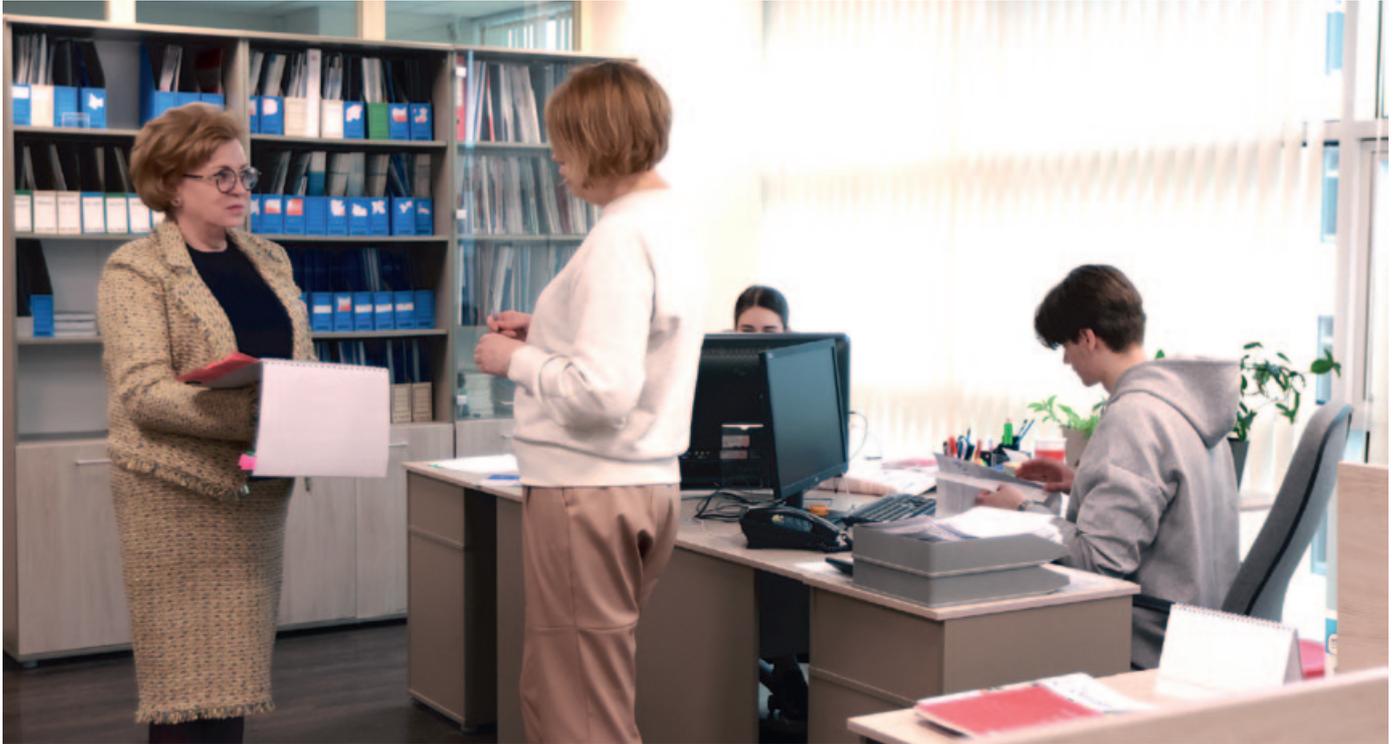
У меня на попечении два детских дома. Я занимаюсь профориентированием с воспитанниками данных учреждений и

Keleanz Medical Group of Companies:

from creating a project plan to
commissioning a medical complex



A medical centre is a very attractive type of business for investors, but its opening is associated with many nuances and subtleties. Obtaining licenses and approvals, making a proper choice of geographic location, determining the list of services, purchasing equipment and many other things an entrepreneur has to do before he can become a full-fledged manager of a medical institution. This is not an easy path to overcome not everyone under the force, and not all the nuances really take into account. Business in the medical field affects everything. Is it worth it to open? Can the enterprise be a guaranteed success? You can, if you ask for help from Keleanz Medical Group of Companies. You just need to tell your idea in exchange for a fully functioning turnkey medical facility. How does it work? Read in our interview with Elena Kirilenko, CEO of Keleanz Medical Group of Companies.



– *This year, Keleanz Medical Group of Companies celebrated its 16th birthday. Can you tell us how the history of a small company began, becoming a well-known group of companies in Russia?*

– Yes, sixteen years on the market is a serious indicator for GC Keleanz Medical. And we started our activities in 2007 with a small team of five people. The prerequisite for creating our own business was a good work experience in an American company. I wanted to make my own decisions and take responsibility for them.

From the first days of the company's creation, we paid special attention to the technical component of our work, so an engineering group was created, in which I hired service engineers. They helped the customers to prepare the premises for further installation of medical equipment. They also helped to put into operation medical equipment, repaired and serviced it.

During the first years of the company's activity, there was a different foreign economic situation, and we successfully imported equipment, supplied it to Russia from all over the world. We also began to develop

the service of designing a section of medical technology for medical institutions. There are quite a few medical technologists on the market who can make a project of a modern medical institution that meets all the norms, GOST standards and embodies the most modern medical technologies; an institution in which doctors will work comfortably and patients will be comfortable. Therefore, we actively cooperated with construction companies that were engaged in the design and construction of medical institutions, we also helped develop the medical technology section and put the institutions into operation in the future. The first such project was a clinic in Yalta, on the basis of the city hospital № 1. And then came the years of active and emerging development.

– *What kind of activity is carried out by GC Keleanz Medical today?*

– Today we are already a group of companies, which consists of five legal entities with their own specialization. A customer who simply has some wishes can contact us, and we will implement for him all stages of the construction of a medical institution: from

creating a project plan to commissioning a medical complex. Depending on the direction of the medical institution, we offer different options for technical equipment. If the customer wants to open a private medical center, then we will prepare a plan for him, which will reflect the payback period of the center, the name and cost of services, and designate a portrait of future patients. We are also preparing a marketing survey on the availability of other medical institutions in the area. Suppose a customer wants to build a medical center in a certain area, but several other medical centers are already located there, then we will offer to consider the option of opening an institution either in another area or with a different profile.

We also advise on technical equipment. Due to the difficult economic situation and the departure of certain brands from Russia, it is necessary to consider not only the purchase of equipment, but also its further operation. It may happen that the manufacturer sells the equipment cheaply, but it is impossible to buy spare parts for it in future. That is why we can also give recommendations on the choice of equipment.

- Does GC Keleanz Medical participate in the import substitution programme?

- Even when there were no problems with imports and no import substitution programme, I supported domestic manufacturers for patriotic reasons back then. But I am a very principled person. Therefore, if any manufacturer had deficiencies in terms of equipment quality, we gave them feedback. All Russian equipment that we offered to our customers underwent thorough quality control. On the one hand, it was necessary to support Russian manufacturers, but it was unacceptable to supply low-quality equipment, because we are talking about the medical industry, which aims to be responsible for human life and health.

Over the years we have managed to build up contacts with a number of Russian manufacturers. Again, our engineering team has been a great help in this regard. All of the team's specialists have been trained at the production sites together with the manufacturers. So I promise our customers, in the event of a problem, that our specialists will be there within one hour.

- Tell me, what social projects do you participate in?

- It was never enough for me to just run a business. I have always been interested in projects that would benefit people. There was a stage in my life when for 5 years I helped a center that deals with the psychological rehabilitation of people who have survived cancer. When I joined this project, the center was on the verge of closing. Then, for 10 years, when we began to receive presidential grants, the largest federal funds turned their attention to this project and began to support it.

I have two orphanages in my care. I am engaged in career guidance with the students of these institutions and try to give them warmth, sincerity and kindness, which they lack so much.

Now, within the framework of the company, we provide all possible medical assistance to the participants of the SWO.

- Tell me, did you receive state support?

- Yes. We received presidential grants, and I can tell you that these were quite serious sums. For some reason, many entrepreneurs, especially social entrepreneurs, are afraid of this history of the reporting position. Yes, indeed, you will have to account for the money spent. How else could it be? This is right!

- Elena Aleksandrovna, tell us about the Union of Orthodox Women, in which you are the co-chair of the St. Petersburg branch?

- I received such an offer in December last year. After some deliberation, I decided to devote myself to work in this direction. The Union of Orthodox Women is part of a whole group of organizations. For example, such as: "The World Russian People's Council",

where I am the chairman of the St. Petersburg branch, "Tsargrad", "Double-headed Eagle". I like this kind of activity. This is the revival of Orthodox traditions, the revival of respect for families, support for the institution of the family, cultural and historical projects.

So far, the organization is only being formed, but this does not hinder its development. And just recently, a proposal was made to open a youth department.

- What are your plans for the future?

- We have a lot of plans! We plan to continue to develop in the medical field. To open new clinics and to offer a comprehensive approach – that is what I am interested in

first and foremost. Simply selling medical equipment is absolutely not a creative process, but offering real projects to those who are just thinking about opening a multi-profile/specialty clinic, an oncology centre, a district clinic – that is the idea that inspires me.

Well, maybe we will diversify a bit, because at the beginning of this year I acquired two other companies, one of which deals with design and also has a licence to work with architectural monuments. The company itself has been into operation since 2004 and has extensive experience in restoring churches. So I don't exclude the possibility that we will move in that direction as well.

Prepared by Viktoria Lukyanova





Институт нефтегазовых технологических инициатив: ОДНА ПЛОЩАДКА – СОТНИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Нефтегазовый комплекс России столкнулся в последнее время с рядом вызовов. Это отказ компаний от участия в российских проектах, ограничения на поставки российских энергоресурсов, запрет на экспорт иностранного оборудования и технологий и многое другое.

Однако вопреки всему отрасль достойно справляется с ограничениями и демонстрирует стабильную работу. О значении отраслевых организаций как площадок для совместного решения стоящих перед нефтегазовым комплексом вызовов и задач мы беседуем с Николаем Кузнецовым, генеральным директором АНО «Институт нефтегазовых технологических инициатив» (ИНТИ).



– Николай, расскажите, пожалуйста, что собой представляет АНО «ИНТИ» и для чего была создана организация?

– Создание ИНТИ стало необходимой задачей для отечественного топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Несмотря на то, что работа по развитию отечественных решений была запущена ещё в 2014 году и большую часть востребованной продукции отечественные компании уже успели освоить к 2022 году, отрасль столкнулась с такими барьерами для технологического развития, как уход иностранных отраслевых систем стандартизации и сертификации из России, что стало существенным неудобством.

Впрочем, участники отрасли одновременно осознали необходимость отраслевой консолидации и кооперации как на уровне экспертного сообщества, так и в части совместной работы в области технологического суверенитета. Особым местом стала созданная в феврале 2020 года АНО «Институт нефтегазовых технологических инициатив» (ИНТИ).

На сегодняшний день институт объединяет больше 15 энергетических и 10 инжиниринговых компаний, а также более 500 экспертов и 100 производителей, вместе с которыми разработано свыше 100 стандартов (включая компании из зарубежных стран). Совместная работа позволяет более эффективно и быстро развивать и продвигать технологии и оборудование отечественных производителей и разработчиков на внутренних и внешних рынках посредством разработки единых стандартов АНО «ИНТИ» и проведения оценки соответствия по ним, а также осуществлять обмен лучшими практиками, системное технологическое сотрудничество и кооперацию.

В деятельности ИНТИ участвуют как отечественные, так и зарубежные компании. Иностранные компании входят в список наблюдателей и применяют свою экспертизу при разработке стандартов. Такое взаимодействие позволяет компаниям принимать участие в международном обмене опытом и знаниями, предоставляет доступ к технологиям и решениям в нефтегазовой отрасли, что стимулирует расширение международного партнёрства для экспорта продукции стран.

За несколько лет инициативная деятельность ИНТИ успела получить поддержку со стороны государства и общественных организаций, а на совещании по вопросам развития нефтегазового комплекса 14 апреля 2022 года президент России поручил Правительству РФ с участием бизнеса и ИНТИ обеспечить переход от иностранных отраслевых систем стандартизации и сертификации к отечественным.

Институт ведёт работу как на федеральном уровне, участвуя в реализации «до-



рожной карты» Минпромторга, Минэнерго и Росстандарта, так и на региональном уровне. В качестве примера отмечу, что ИНТИ совместно с компаниями нефтегазового кластера и правительством Тюменской области разработал и приступил к внедрению ряда отечественных стандартов для добычи «трудной» нефти и капитального строительства объектов инфраструктуры месторождений.

– Можете подробнее остановиться на разработке стандартов? Для чего необходимы разрабатываемые ИНТИ стандарты и как они влияют на работу отрасли?

– Основная цель разработки стандартов – развивать и продвигать технологии и оборудование отечественных производителей и разработчиков на внутренних и внешних рынках посредством разработки единых отраслевых стандартов АНО «ИНТИ» и проведения оценки соответствия производителей по ним. А также – формирование базы проверенной продукции. Применение единых стандартов и системы оценки соответствия ИНТИ среди заказчиков должно позволить снизить барьеры для деятельности производителей.

Также данный инструмент мог бы быть полезен для консолидации компетенций и ресурсов в области технологического суверенитета в части формирования единых требований основных потребителей к такой продукции. Это позволит консолидировать отраслевой спрос и увязать его с предоставлением при необходимости имеющихся мер господдержки для разработчиков, а при получении первых партий обеспечить совместное признание основными потребителями результатов оценки соответствия продукции (испытаний), что, в свою очередь, гарантирует последующий быстрый тираж и применение в закупках нефтегазовых компаний.

Поэтому важным элементом в успехе данной работы являются проактивная инициатива отечественных предприятий и их вовлечение в процессы стандартизации и оценки соответствия через понимание конечного результата в виде упрощения сбыта своей продукции на внутренних и внешних рынках.

Если говорить о задачах, которые необходимо решить для обеспечения реализации цели, то можно обозначить следующее:

- импортозамещение ушедших иностранных отраслевых стандартов (API, ASTM, ASME) – создание аналогов в виде соответствующего стандарта ИНТИ для заказчика;
- формирование единых отраслевых стандартов на базе лучших корпоративных стандартов нефтегазовых компаний и совершенствование текущих нормативной базы ГОСТ и применяющейся ГОСТ-продукции;
- формирование стандартов на новые и импортозамещающие решения – создаётся стандарт ИНТИ, чтобы подтвердить потребность и унифицировать требования компаний потребителей, а также чтобы обеспечить быстрый тираж через систему оценки соответствия.

– Можете привести пример разработки стандартов экспертным сообществом?

– В задачи Комитета по обустройству нефтяных и газовых месторождений ИНТИ входят развитие типового модульного строительства, мобильное обустройство, отраслевое развитие специализированного программного обеспечения для моделирования технологических процессов, цифровая паспортизация оборудования, развитие новой техники и технологии. Данным комитетом был разработан первый отраслевой стандарт

СТО ИНТИ S.80.1-2022 «Установки передвижные технологические. Промысловый сбор и подготовка нефтегазодояной смеси», который впоследствии был официально зарегистрирован в Федеральном информационном фонде стандартов, что позволило расширить его применение в отрасли.

Использование стандарта обеспечит его расширение на этапах проектирования, что даст возможность, по экспертным оценкам, сократить сроки строительства (до 18 месяцев) и капитальные затраты (до 30%). Реализация шеринговой модели позволит в разы сократить стоимость услуги для заказчиков.

– Какую ещё деятельность осуществляет ИНТИ?

– Помимо разработки стандартов, институт проводит оценку соответствия оборудования по всей номенклатуре, используемой при добыче, переработке и транспортировке нефти и газа. Изготовитель оборудования может пройти оценку соответствия производственной площадки, продукции и системы менеджмента качества (СМК) и получить в результате заключение ИНТИ. Для поставщиков и производителей предоставление «знака качества» даёт возможность участия в закупочных процедурах компаний и облегчает предквалификацию продукции и услуг для включения в реестр потенци-



альных поставщиков, а также повышает доверие заказчиков. При успешном прохождении оценки соответствия продукция производителя автоматически включается в базу данных оборудования INTI. insights, которая даёт дополнительные возможности продвижения среди заказчиков.

Для стимулирования отечественного производства и реализации программ технологического суверенитета в ИНТИ апробирована практика единых совместных испытаний импортозамещающей продукции, которая в настоящее время успешно применяется в отрасли. Наши специалисты совместно с экспертами нефтегазодобывающих и сервисных компаний участвуют в стендовых и скважинных испытаниях. Например, можно выделить скважинные испытания отечественных роторно-управляемых систем (РУС) – одно из ключевых и критичных направлений с точки зрения технологического суверенитета. А также испытания таких технологий, как кумулятивные заряды и перфорационные системы для газовых скважин, системы многоствольного заканчивания скважин, изделия из отечественной немагнитной стали и др.

Вторым хорошим примером является создание первой в отрасли системы страхования деталей, полученных обратным инжинирингом, которая разработана специалистами ИНТИ совместно с «Аль-





фаСтрахованием». Система создана для защиты от производственных рисков при применении деталей, полученных обратным инжинирингом и имеющих заключение ИНТИ по результатам оценки соответствия качества.

– Как вы оцениваете перспективы стандартизации в отрасли?

– Для обеспечения доступности оборудования и технологий, стабильности производства и возможности реализации проектов строительства и реконструкции производственных мощностей нам совместно с государством и нефтегазовыми компаниями необходимо срочно осуществить переход на единую отраслевую систему стандартизации и сертификации. То, что наши иностранные коллеги делали десятилетиями, нам предстоит завершить в ближайшие пару лет. Достижение единства в отрасли будет способствовать ускоренному внедрению российского оборудования, а также снижению временных и материальных затрат у российских производителей, компаний ТЭК. Включение в работу ИНТИ всех участников отрасли укрепит отечественную систему стандартизации и оценки соответствия, а также позволит объединить компетенции и ресурсы в области импортозамещения.

ИНСТИТУТ НЕФТЕГАЗОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ (ИНТИ) –

ОТРАСЛЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ И ОЦЕНКЕ СООТВЕТСТВИЯ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ НЕФТЕГАЗОВЫЕ, НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ И ИНЖИНИРИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ЕРС-ПОДРЯДЧИКОВ, ЛИЦЕНЗИАРОВ, ПРОЕКТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, А ТАКЖЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

Санкционные требования сильно повлияли на логистические маршруты компаний международного уровня. Естественно, в таких условиях начали развиваться новые направления поставок. Ограничения ЕС для многих российских компаний лишь стали определённым форсированным импульсом для открытия новых путей. Казахстан и Узбекистан уже перестали быть трендом: транспортные компании готовы доставить груз в Китай, Индию и Турцию. Возрос спрос на перевозки контейнеров морским и железнодорожным транспортом, по-прежнему для экспресс-перевозок используют авиадоставку. Согласно мнению специалистов, по стоимости наблюдается небольшой рост, сопоставимый с уже привычным увеличением цен после каждого Нового года.

Конечно, некоторые ограничения и большая загруженность конкретных маршрутов сильно влияют на срок доставки, в частности этим страдают железнодорожные магистрали и сортировочные станции на пути следования грузов из Китая и ЮВА. Что касается самих предпринимателей, то большинство компаний уже переориентированы не только на доставку через восточное направление, но и в целом на развитие бизнеса на тех территориях. Вопрос логистики для проведения экспортно-импортных операций по-прежнему открыт. Решения, несомненно, есть.

В ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК» знают всё о мультимодальных цепочках. Её руководитель Наталья Владимировна имеет 10-летний опыт работы в компаниях-импортёрах. Она отлично понимает, что именно требуется клиентам. Амбассадор логистической компании рассказала нашему корреспонденту о том, как они решают наболевшие вопросы участников ВЭД (внешнеэкономической деятельности) при современных возможностях логистической инфраструктуры.

НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВА, ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК»: «Мы можем предложить огромное количество логистических решений абсолютно для любого груза»





ДАНА-ЛОГИСТИК

– Наталья Евгеньевна, насколько сейчас поменялись рынок и, собственно, сами маршруты поставщиков, есть ли перегрузы? Как справилась ваша компания с освоением новых рынков?

– Перед логистическими компаниями давно не было такого огромного количества вызовов, как за последние несколько лет. Сейчас в логистике важно быстро и качественно принимать решения – с этим у нас проблем нет. Мы постоянно мониторим, что происходит на основных маршрутах, чтобы оперативно отреагировать на любые изменения/заторы. Ни в коем случае нельзя полагаться только на один маршрут, как это было раньше. Обязательно нужно разделять потоки. Хорошая новость в том, что на текущий момент мы можем предложить огромное количество логистических решений для абсолютно любого типа груза.

– Учитывая положение России в мире, вопрос параллельного импорта становится всё более актуальным. Работает ли ваша компания с такими запросами, если учесть, что здесь совершенно иная финансовая модель?

– Немалая часть грузов, которые мы возим, теперь отгружается по параллельному импорту. Это реалия сегодняшнего дня, ты или работаешь с ней, или просто выпадаешь из рынка.

– С какими странами сейчас более выгодно работать?

– В логистике и мировой торговле нет однозначных ответов. Тут нужно принимать во внимание и товар, и рынок, и ситуацию в мире. Если говорить в общем, то, конечно, сейчас многие переориентировались на рынки Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. Участникам ВЭД для принятия верного решения мы предоставляем аналитическую информацию по разным рынкам.

– Если говорить о материальной стороне вопроса, насколько из-за смены маршрутов поменялась финансовая составляющая, например, для постоянных клиентов?

– Если пандемия и её последствия привели к невероятному росту ставок на доставку, то теперь мы наблюдаем постепенное их снижение. Например, в портах по всему миру накапливаются пустые контейнеры. Согласно отчёту новостного веб-сайта Caixin, некоторые источники контейнерных перевозок заявили, что текущий глобальный объём контейнеров превышает 50 млн TEU, а избыток контейнеров – 10%. Как результат – совсем скоро мы рассчитываем,

что цены вернутся на допандемийный уровень (с поправкой на отсутствие других серьёзных событий).

– Насколько сейчас логистические компании России удовлетворяют запросы рынка, какие тенденции намечены в развитии этой отрасли?

– Сейчас мы наблюдаем тренд на отраслевую кооперацию. Всё больше и больше ассоциаций, союзов. Основная цель – помочь участникам ВЭД в этот непростой период перестроить логистику, найти новых партнёров, и всё это в разумные сроки и без огромных финансовых потерь.

– Есть ли государственная поддержка вашей компании? Может быть, есть конкретные проекты, в рамках которых оказывается помощь?

– Экспедиторы, к сожалению (а может, и к счастью: больше мотивации к развитию и росту), никакую поддержку от государства не получают. Но спасибо нашему правительству, которое активно помогает участникам ВЭД, субсидируя часть транспортных затрат, предоставляя льготные кредиты на закупку разного рода оборудования. Сейчас торгово-промышленные палаты, центры поддержки экспорта и разные отраслевые ассоциации организуют бизнес-миссии в разные страны, способствуя выходу на международные рынки.

– Расскажите, пожалуйста, о мультимодальных перевозках: насколько это удобно для клиентов?

– Для начала: мультимодальные перевозки – это перевозка одного и того же груза различными видами транспорта, при этом договор заключается только с одной компанией. Такая функция используется, когда доставка идёт не менее чем двумя видами транспорта. Естественно, сейчас для многих компаний такая форма передвижения груза стала спасением. Но организация подобных перевозок требует большого опыта и специализированных знаний российского и международного рынков. Необходимо учитывать всё: специфику портов, терминалов, стандартов перевозок.

– Участвует ли ваша компания в профессиональных логистических форумах?

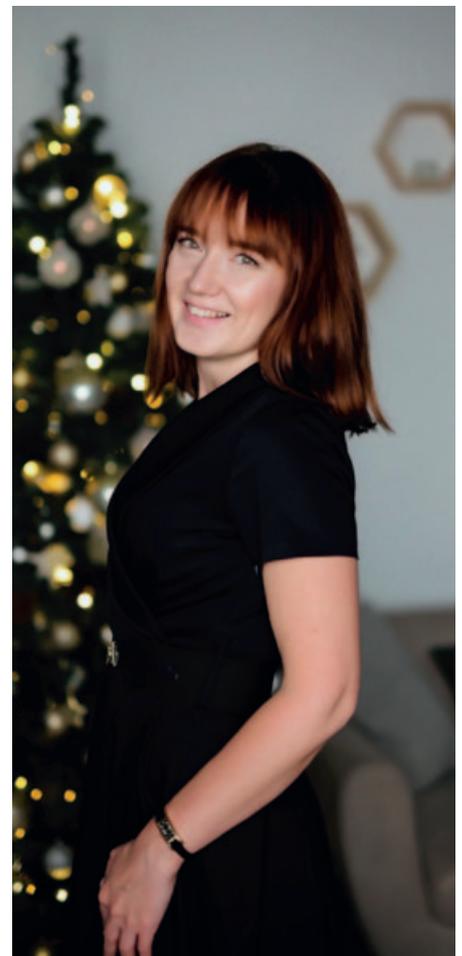
– Накопленный опыт и компетенции позволяют нам с уверенностью заявить, что ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК» может быть полезной большому количеству компаний-участников ВЭД. На текущий момент наши сотрудники являются федеральными тренерами Школы экспорта РЭЦ по теме «Логистика

в экспортной деятельности». Мы активно проводим обучающие семинары в региональных центрах поддержки экспорта: например, недавно рассказали о валютном контроле в ЦПЭ г. Кирова.

– Ваша компания занимает лидирующие позиции среди коллег. Расскажите, пожалуйста, есть ли у вас такая услуга, как логистика под ключ, если да, то каковы составляющие и сроки?

– Одно из наших преимуществ – гибкость. Для наших клиентов мы предлагаем как сервис под ключ, так и точечную помощь, например, в таможенном оформлении, в зависимости от пожеланий самого клиента. Если говорить про логистический сервис, то перед размещением букинга мы всегда предлагаем нашим клиентам несколько вариантов доставки, заранее предупреждаем о возможных затруднениях, чтобы была возможность просчитать все риски. Несмотря на турбулентность, требование по доставкам точно в срок осталось. Поэтому очень важно отслеживать ситуацию на всех маршрутах. У наших клиентов всегда самая свежая и оперативная информация, которой мы, кстати, делимся в том числе в нашем телеграм-канале.

Подготовила
Варвара Можаяева



**NATALYA VLADIMIROVA,
DANA-LOGISTIC:
“We can offer a wide range of
logistics solutions for absolutely
any cargo”**



The requirements of sanctions had a strong impact on the logistics routes of international companies. Naturally, in such conditions, new delivery routes began to develop. The EU restrictions for many Russian companies became only a certain forced impulse to open new routes. Kazakhstan and Uzbekistan are no longer a trend: transport companies are ready to deliver cargoes to China, India and Turkey. The demand for container transportation by sea and rail has increased, and air transportation is still used for express delivery. According to specialists, there is a slight increase in costs, which is comparable to the usual price increase after each New Year. Of course, some restrictions and heavy traffic on certain routes greatly affect the delivery time, especially the railways and sorting stations on the route of cargo from China and Southeast Asia. As for the entrepreneurs, most of them are already focused not only on the delivery in the eastern direction, but also on the development of business in these areas in general. The issue of logistics for export-import operations is still open. Undoubtedly, there are solutions. DANA-LOGISTIC knows all about multimodal chains. Its head, Natalya Vladimirova, has 10 years of experience in import companies. She knows exactly what customers need. The ambassador of the logistics company told our correspondent how they solve the pressing issues of FEA (Foreign Economic Activity) sections in today's logistics infrastructure capabilities.

- Natalya Evgenyevna, how has the market and supply routes changed now, are there any overloads? How has your company managed to enter new markets?

- It has been a long time since logistics companies faced such a huge number of challenges as in the last few years. In logistics, it is now important to make decisions quickly and accurately – we have no problem with that. We constantly monitor what is happening on the main routes so that we can react quickly to any changes/congestion. Under no circumstances should we rely on only one route, as was the case in the past. It is imperative to separate the flows. The good news is that today we can offer a wide range of logistics solutions for absolutely any type of cargo.

- Considering Russia's position in the world, the issue of parallel imports is becoming more and more relevant. Does your company work with such requests, as the financial model is completely different here?

- A large part of the cargo we transport today is parallel imported. This is today's reality, and you either work with it or you leave the market.

- Which countries are more profitable to work with now?

- There are no simple answers in logistics and global trade. You have to take into account the product, the market and the world situation. Speaking in general terms, of course, many are now focusing on the markets of Southeast Asia and Latin America. In order to make the right decision, we provide analytical information on different markets.

- If we're talking about the material side of things, how much has the financial component changed because of the change in routes, for example, for regular customers?

- If the pandemic and its consequences led to an unbelievable increase in delivery costs, we are now witnessing a gradual decrease. For example, empty containers are piling up in ports around the world. According to a report by Caixin news website, some container shipping sources have stated that the current global container volume exceeds 50 million TEUs, with a container surplus of 10%. As a result, very soon we expect prices to return to pre-pandemic levels (adjusted for the absence of other serious events).

- To what extent are Russian logistics companies meeting market requirements, and what are the planned trends in the development of this industry?

- We are currently witnessing a trend of cooperation in the industry. There are more and more associations and unions. The main goal is to help foreign trade participants in this difficult period to rebuild logistics, find new partners, and all this in a reasonable time and without huge financial losses.

- Is there government support for your business? There may be specific projects that are supported.

- Freight forwarders, unfortunately (or perhaps fortunately – more motivation to develop and grow), do not receive any support from the state. But thanks to our government, which actively helps participants in FEA, subsidizing part of the transportation costs, providing soft loans for the purchase of various equipment. Nowadays, Chambers of Commerce and Industry, Export Support Centres and various industrial associations organize business missions to different countries, which facilitates access to international markets.

- Tell us about multimodal transportation: how convenient is it for customers?

- First of all, multimodal transportation is the transportation of the same cargo by different types of transportation and the contract is concluded with only one company. This function is used when the delivery is made by at least two types of transportation. Naturally, this form of cargo transportation has become a lifesaver for many companies. However, the organization of such shipments requires a lot of experience and special knowledge of the Russian and international markets. Everything has to be taken into account: the peculiarities of ports, terminals and shipping standards.

- Does your company participate in professional logistics forums?

- The accumulated experience and competencies allow us to say with confidence that DANA-LOGISTIC Group can be useful to a larger number of companies/participants in FEA. Currently our employees are federal trainers of the Export School of the Russian Export Center on the topic: "Logistics in Export Activities". We actively hold training seminars at regional export support centers, for example, recently we spoke at the Kirov Export Support Center about currency control.

- Your company is a leader among its peers. Please tell us if you have such a service as "turnkey logistics" and if so, what are its components and terms?

- One of our advantages is our flexibility. We offer our customers both turnkey services and specific assistance, for example in customs clearance, depending on the customer's requirements. Speaking of logistics services, we always offer our customers several delivery options before a booking is made, and we warn them of possible difficulties in advance so that they can calculate all the risks. Despite the turbulence, the need for just-in-time deliveries remains. Therefore, it is very important to monitor the situation on all routes. Our customers always have the latest and fastest information, which we share with them, including through our Telegram channel.

Prepared by Varvara Mozhayeva





ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ ФАКТОР:

ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ ВСЕМ

Росатом, Ростех, КамАЗ, АвтоВАЗ, ОАК, ОДК, «Микрон», Роскосмос – эти ведущие корпорации российской промышленности объединяет сотрудничество с группой компаний «Диполь». О том, как одна технологическая компания может быть полезной в ключевых проектах для столь разных отраслей промышленности, мы беседуем с генеральным директором НПФ «Диполь» Андреем Верецким.

– Андрей, у вашей компании не просто обширный круг заказчиков, вы работаете с широким спектром индустрий. Какой фактор способен объединить такие разные направления?

– Наша основная специализация – внедрение технологий разработки и производства электроники: от микроэлектроники до средне- и крупноузловой сборки. Мы более тридцати лет работаем в этой сфере.

Электроника входит в состав практически любого современного изделия, по её процентному содержанию в изделии измеряется уровень его инновационности. Можно сказать, что для каждой отрасли модернизация способов и уровня разработки и технологии производства электроники становится ключевым фактором развития. Сегодня выпуск продукции требует не только прецизионного оборудования и технологических линий, но и максимальной автоматизации и прослеживаемости процессов. По всем этим ключевым задачам мы обладаем экспертным уровнем знаний и большим опытом внедрения.

В то же время каждая из упомянутых отраслей – приборостроительная, авиационная, автомобильная и другие –

имеет специфические внутренние нормы и стандарты производства и применения изделий. Соответственно, предлагаемые нами решения различаются в зависимости от индустрии. Например, стандарты надёжности изделий в авиации отличаются от стандартов

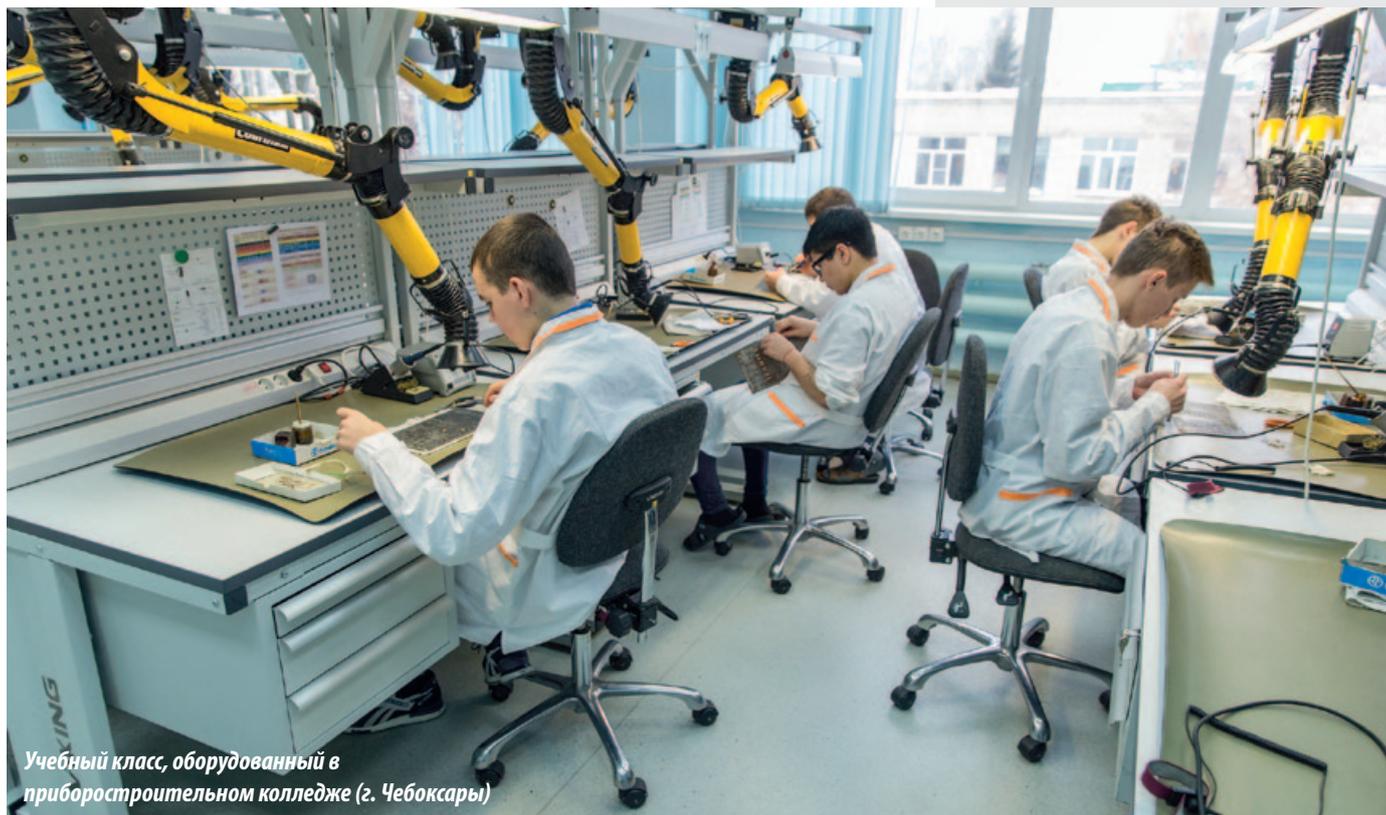
Росатома или применяемых в автомобилестроении. Поэтому при, казалось бы, схожих технологических подходах в нашей компании реализована концепция, когда за каждое промышленное направление, каждую отрасль отвечает отдельный департамент.



Чистые помещения, оборудованные компанией «Диполь» на предприятии заказчика



Стенд компании на отраслевой выставке



Учебный класс, оборудованный в приборостроительном колледже (г. Чебоксары)



Собственное производство промышленной и лабораторной мебели под маркой Viking

В качестве примера приведу наш опыт по совместной с предприятиями ГК «Росатом» разработке и внедрению комплексных метрологических лабораторий для современных АЭС. Ещё пример: решения для испытаний двигательных установок для Объединённой двигателестроительной корпорации (ОДК) и КамАЗа; крупные проекты для предприятий, разрабатывающих и производящих электронные компоненты, модули и конечную продукцию.

Профессиональный и индивидуальный подход к задачам конкретного предприятия в контексте стандартов отрасли позволяет нам быть надёжными партнёрами, «своими» в разных индустриях.

– Как на вашу работу повлиял запрет поставок высокотехнологичного оборудования из западных стран и возможно ли его замещение?

– В первую очередь мы – профессионалы в постановке технологических процессов производства и разработки электроники. Наши технологи, инженеры, метрологи, IT-специалисты doskonale разбираются в производственных процессах, поэтому замещение западного высокотехнологичного оборудования и измерительной техники на оборудование из дружественных стран было сложной, но решаемой и интересной задачей, во многом расширившей горизонты наших технологических возможностей. Тем более что мы не первый год работаем с азиатскими производителями, которые предлагают много ин-



Производственные помещения, оборудованные компанией «Диполь» на предприятиях заказчиков

тересных позиций, позволяющих максимально заместить западные приборы и оборудование. Не говоря уже о том, что сегодняшняя ситуация формирует благоприятную среду для развития российских производителей различного оборудования, и мы видим серьёзное укрепление их позиций на рынке. Более того, «Диполь» выпускает собственное технологическое оборудование и измерительные приборы. В частности, нами разработаны рентгеновские аппараты для контроля качества электронных блоков, генераторы и анализаторы СВЧ-сигналов, и наша производственная программа в дальнейшем будет только расширяться.

Безусловно, смена привычных производителей не проходит безболезненно, и хороший способ избежать серьёзных потерь – сотрудничество с надёжным и профессиональным отраслевым интегратором.

Надо отметить, что в реализации серьёзных комплексных решений важнейшую роль играет как раз интеграция: не так важно, как работает каждый отдельный прибор или станок, как работоспособность и эффективность системы в целом. А это уже вопрос автоматизации, внедрения и управления производственными процессами.

– В таком случае для эффективного замещения и модернизации технологий важно не только «железо», но и необходимое программное обеспечение. Какая сейчас ситуация в этом направлении?

– Да, вопрос внедрения ПО сегодня выходит на первый план. Во-первых, в настоящее время именно софт очень сильно страдает от санкций: значительно снизились возможности по обновлению



Скриншот программного обеспечения системы управления производством «Купол»



Измерительное оборудование, произведённое компанией «Диполь»



Производственные помещения, оборудованные компанией «Диполь» на предприятиях заказчиков

действующих лицензий и покупке новых программных продуктов.

Во-вторых, очень часто стандартных возможностей ПО не хватает для полноценной автоматизации производственных процессов, что влечёт за собой необходимость глубокой доработки решений и их адаптации к каждой конкретной задаче.

Компания «Диполь» идёт по пути как разработчики собственных IT-решений, учитывающих специфику конкретных отраслевых и технологических задач, так и создания автоматизированных решений под ключ для каждого конкретного предприятия-заказчика, в том числе и под ОС Astra Linux, чего не могут предложить зарубежные разработчики ПО.

Наш IT-департамент сегодня сосредоточен на двух направлениях. Во-первых, это система управления производством (MES-система) «Купол», ориентированная на сборочно-монтажное производство электроники. Последние три года она успешно работает на предприятиях «Элтехника» и «ГУАП» в Санкт-Петербурге, «Радиус-Ав-

томатика» в Зеленограде. Идёт внедрение на площадке «А-Контракт» – одного из крупнейших контрактных производителей России.

Второе направление – ПО для автоматизации измерений и испытаний. Это полная замена программы LabVIEW, которая сегодня используется по всей стране практически во всех отраслях: от учебных заведений до НИИ и непосредственно производств. Наше решение позволяет полностью автоматизировать измерительные системы, испытательные комплексы в соответствии с российскими ГОСТами, метрологические лаборатории. Причём ПО построено по принципу Low-Code, не требует от применяющих его инженеров навыков программирования.

Разработка и тестирование электронной компонентной базы (ЭКБ), электронных блоков и модулей, испытания на электромагнитную совместимость (ЭМС), автоматизация поверки и калибровки приборов, испытания двигателей – IT-решения компании «Диполь» очень широко применимы и востребованы на рынке.

– Как накопленные вами знания помогают заказчику поддерживать современный уровень технологий на производстве?

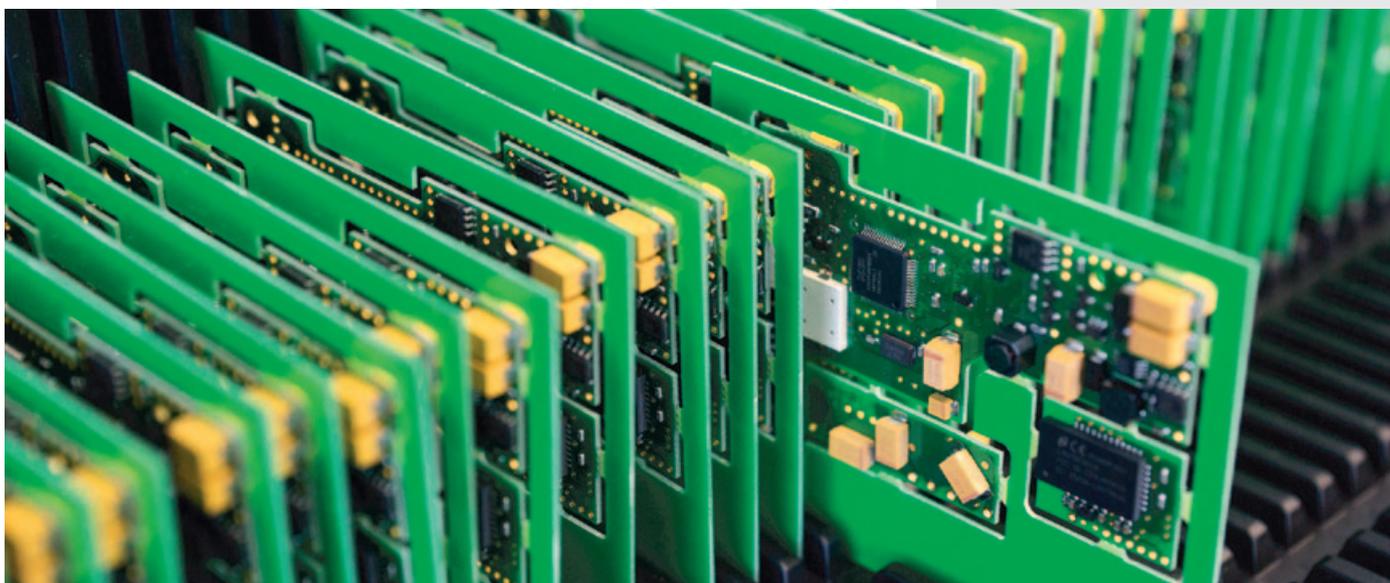
– Мы не ограничиваемся только поставками оборудования, у нас работают службы сервисной поддержки и технологического сопровождения. В процессе создания будущей технологической линии, лаборатории или дизайн-центра по разработке электроники в первую очередь мы отталкиваемся от особенностей продукции заказчика и перспектив развития производимых изделий.

Самостоятельно предприятию практически невозможно уследить за новинками и трендами в технологических решениях. Зачастую наши заказчики узнают о новых технологиях, только оценивая вновь вышедшие на рынок зарубежные изделия. Нам хорошо известно, как сложно с точки зрения внутренних стандартов многих отраслей произвести изменения в изделии, поэтому чем раньше начинают обсуждаться технологические реновации, тем быстрее, как это часто бывает в электронике, изменяются тактико-технические характеристики конечного изделия и тем быстрее оно попадает на рынок.

Прошло то время, когда конструкторы могли заглянуть в будущее и придумать какую-то новую характеристику самостоятельно, сейчас все перспективные изменения в изделиях диктуются перспективными возможностями технологий производства. Именно знания об изменении технологий подталкивают мысль конструктора, и эти знания мы готовы предложить нашим заказчикам, чтобы они могли применять их для развития своего продукта.

– Производство – это не только оборудование и технологии, но и люди. А как обстоит дело с кадрами в приборостроении?

Производственные помещения, оборудованные компанией «Диполь» на предприятиях заказчиков



– Проблема кадров – общечеловеческая, она всегда была, есть и будет. Как только отрасль становится передовой, интересной для развития, возникает кадровый дефицит, который решается в том числе с помощью собственных ресурсов предприятий и корпораций.

Иногда удаётся взять с рынка опытных работников, привлечь интересными задачами, проектами. Также мы сотрудничаем с различными вузами, приглашаем выпускников, молодых специалистов. Да, их обучение требует много времени и сил, но это естественный процесс.

Кроме того, мы видим, что в последнее время наметились позитивные тенденции в части подготовки студентов средних профессиональных и высших учебных заведений. По крайней мере, в сфере электроники и приборостроения это ощутимо: учебные программы серьёзно адаптируют к современным задачам, вузы вкладываются в инфраструктуру, в развитие лабораторной базы и так далее. Но, как говорится, совершенству нет предела, хочется дальнейшего движения, чтобы увеличивалось количество обучаемых по специальностям радиоэлектроники и приборостроения. В перспективе, я думаю, за счёт наращивания потенциала в сфере образования, повышения его качества будет расти и количество квалифицированных специалистов.

– Возвращаясь к теме предприятий: понятно, что вы оснащаете их по последним стандартам, принятым в отрасли. А как обстоит дело в целом с отечественными производствами? Каков их уровень?

– Диапазон технологической зрелости и уровня оснащённости довольно широк, если в целом говорить о стране. Есть, конечно, отрасли-лидеры: это энергетика, автомобилестроение. Из тех, кто динамично развивается и имеет хороший потенциал, я бы назвал авиастроение, телекоммуникации, вычислительную технику.

В России сформировалась одна из самых сильных школ технологов радиоэлектронной промышленности в мире. Последние тридцать лет она развивалась в контексте общемировых тенденций, имеет крайне прикладной характер и этим ценна. На многих предприятиях сформированы сильнейшие технологические группы, которые позволяют справляться с современными и перспективными задачами. Мы с большим уважением относимся к таким специалистам и гордимся их компетенциями. Поэтому, с учётом такого профессионального уровня, я бы мог сравнить вводимые санкции против российского технологического сектора с указами против природных явлений: дождя, снега, ветра...

Опять-таки скажу, что развитие зависит непосредственно от состояния



Чистые помещения, оборудованные компанией «Диполь» на предприятии заказчика



Метрологическая лаборатория компании «Диполь»

рынка. Чем больше требует рынок, тем больше вложений и, соответственно, быстрее окупаемость. Если будет активный спрос, то освоение какой-либо технологии, внедрение и переход к фазе серийного производства занимают в среднем 3-5 лет при должном уровне подготовки кадров и достаточном количестве инвестиций. Если же речь идёт о модернизации, то цикл может быть короче – 2-3 года. Поэтому не столь важен уровень сегодняшних производств, сколько потребности рынка.

– Тут, возможно, необходимо активное участие государства?

– Государство в первую очередь должно стимулировать долгосрочный гарантированный спрос на конечные виды продукции. Мы видим, что такой подход эффективен.

– В чём вы видите основные направления роста компании, которая занимается современными технологиями?

– В первую очередь это развитие отраслевой интеграции. В этом заинтересованы не только мы, как компания. Иметь свою стратегию радиоэлектронного развития необходимо всем индустриям: автомобилестроению, авиастроению, энергетике, телекоммуникациям и т. д.

Перед каждой отраслью российской промышленности стоят свои перспективные стратегические задачи. Не секрет, что в Росатоме, например, это развитие технологии двухкомпонентной ядерной энергетики, в Роскосмосе – постоянное снижение массогабаритных характеристик и многократное повышение надёжности изделия, в автомобилестроении – развитие электротранспорта и беспилотных технологий. Но в конечном итоге под каждую задачу выстраиваются и стратегии развития электроники – как одного из ключевых компонентов в изделии. И в этой ситуации обращаются к тому, кто способен интегрировать новейшие технологические тенденции и помочь применить их на практике.

РОССИЯ И ЕГИПЕТ: взаимовыгодные отношения в рамках здоровой конкуренции

Египет становится всё привлекательнее, и отнюдь не только для туристов. Российский хаб в скором времени появится в Египте.

По итогам I квартала 2023 года на Египет приходилось 3% от общего объёма продаж пиломатериалов Segezha. Лесопромышленный холдинг Segezha Group (подконтрольный АФК «Система») сегодня ведёт переговоры о создании в Стране пустынь производства упаковки и комфортного логистического хаба для поставок продукции на все мировые рынки. В июне президент Segezha Group Михаил Шамолин встречался с министром промышленности и торговли Египта Ахмедом Самиром, тема обсуждения – как раз-таки создание и организация логистически-производственного хаба. Нужно понимать, что в Стране пирамид уже сейчас свой рынок – и достаточно большой: возможен охват всего севера Африки, стран Персидского залива, сказал топ-менеджер в кулуарах ПМЭФ-2023. Направление, которое активно обсуждали заинтересованные лица, – таможенные отношения. Здесь оба государства должны создать систему прямых корре-



спондентских отношений, которые позволят предпринимателям России и Египта работать на взаимовыгодных отношениях в рамках здоровой конкуренции. Обсуждая основную тему, эксперты затронули вопрос организации торгового склада, хаба по продаже продукции в Египет и другие страны.

В настоящее время у Segezha нет производственных мощностей за рубежом. Ещё в начале 2023 года эта компания продала дочернюю точку, объединявшую семь

заводов по выпуску бумажной упаковки, расположенных в Германии, Дании, Нидерландах, Италии, Чехии, Турции и Румынии. По итогам I квартала 2023 года на Египет приходилось 3% от общего объёма продаж пиломатериалов Segezha. Перед каждым государством стоят важные задачи по сохранению и развитию экономического баланса, в связи с этим новая встреча, на которой уже прозвучат готовые предложения, запланирована на июль 2023 года.

РОССИЯ И БЕЛАРУСЬ расширят точки соприкосновения бизнеса

Как сообщают эксперты, белорусские грузы потоком пошли по российской железной дороге, а Москва и Минск готовы подписать соглашение по унификации аэропортовых и аэронавигационных сборов.

Согласно статистике, транзит белорусских экспортных грузов железнодорожным транспортом по территории России увеличился за пять месяцев текущего года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в 3,8 раза. А в рамках соглашения железнодорожным транспортом транзитом по территории России за пять месяцев текущего года перевезено 6,7 млн тонн белорусских



экспортных грузов, рост в этом случае – в 3,8 раза: такую статистику привёл глава белорусского Минтранса. Доля белорусского экспорта с использованием российской транспортной инфраструктуры показывает стабильный рост. Основной объём грузов следует через российские порты: рост – более чем в четыре раза, порядка 5 млн тонн.

Сегодня в России созданы все необходимые условия для обработки белорусского экспортного груза.

«Мы разработали проект соответствующего соглашения по унификации аэропортовых сборов и аэронавигационного обслуживания. Мы планируем его практически через неделю уже подписать. И с января 2025 года у нас будут выравнены все тарифы на аэропортовые и аэронавигационные сборы», – рассказал министр транспорта и коммуникаций Республики Беларусь Алексей Авраменко.

Ещё в начале апреля вице-премьер РФ Алексей Оверчук проинформировал о том, что разрабатываемое межправительственное соглашение предполагает взимание с самолётов страны-участницы Союзного государства сборов за аэропортовое и аэронавигационное обслуживание в размерах, которые не превышают размеров сборов и платежей, взимаемых с эксплуатантов воздушных судов в своём государстве.

ГРУЗОПОТОК ИЗ КИТАЯ И ЮВА: цены на фрахт падают

Согласно информации специалистов, международные перевозки грузопотока из Китая и ЮВА начали падать, а вместе с ними – и цены на фрахт.

Соответственно, линии, чтобы заполнить суда, начали сбрасывать цены. Сегодня довести 40-футовый контейнер из Шанхая до Владивостока можно за 3700 долларов со всеми дополнительными услугами по ценам середины апреля, 20-футовый контейнер – 2650 долларов. И цена показывает тенденцию к снижению. Уверены, что в этом пункте все логисты вспомнят зиму 2021 года и фрахт в 12 000 долларов. Несомненно, при таких показателях, говорят эксперты, предпринимателям имеет смысл рассмотреть большой объём закупок, особенно в том, что касается сезонных товаров, для которых сроки, а соответственно, и стоимость доставки критичны. Что касается логистики на железнодорожных направлениях, то ещё в середине апреля ситуация здесь стабилизировалась. Однако растёт количество согласованных на отправку контейнерных поездов назначением на Дальний Восток. Смещение графика выхода поездов в сред-

нем составляет 5-7 суток. К сожалению, наиболее загруженными направлениями остаются Новосибирск – Владивосток и Новосибирск – Находка. Также в городе наблюдается дефицит техники на вывоз и погрузку/разгрузку, поэтому необходимо планировать это заранее, в последний момент отгрузиться точно не получится. Отправляясь на станцию Иркутск, стоит быть готовым к длительному согласованию заявок и смещению графика.

Помните: чтобы минимизировать негативные последствия, в мае были введены ограничения по допустимой массе и осевой нагрузке для автотранспорта.

Для Дальнего Востока устанавливается предельно допустимая осевая нагрузка на ось транспортного средства ~3,5 тонны. Так как совсем запретить владельцам большегрузных автомобилей передвигаться по дорогам России Федеральное дорожное агентство не может, для всех желающих

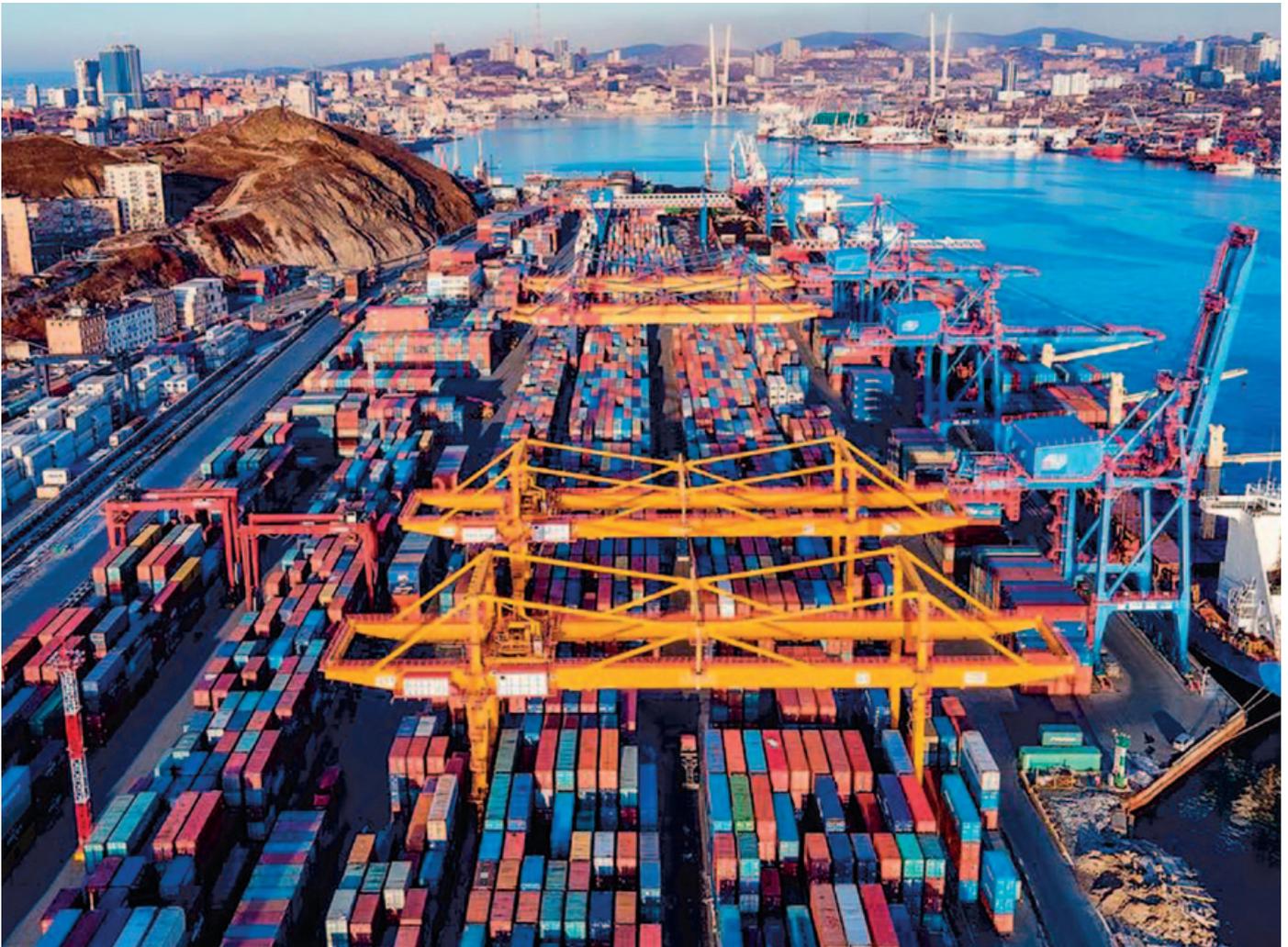
предусмотрены временные пропуски за дополнительную плату.

На Сахалине с 10 мая начинает работу пункт весогабаритного контроля (АПВГК). Для перевозки контейнерных грузов без нарушений допустимых параметров по весу автопоезда и осевым нагрузкам брутто-масса контейнеров не должна превышать показатели для:

- 20-футового контейнера – 16 тонн (вес груза в контейнере – не больше 13,7 тонны);
- 40-футового контейнера – 20 тонн (вес груза в контейнере – не больше 16,1 тонны).

При этом для распределения нагрузки по осям транспортного средства груз должен быть размещён внутри контейнера равномерно.

За нарушение правил перевозки тяжёлых и крупногабаритных грузов установлена административная ответственность по статье 12.21.1 КоАП РФ в виде крупных денежных штрафов в размере от 150 000 до 500 000 рублей.



«ПЯТЁРОЧКА» обзаведётся новым логистическим комплексом

Новый логистический комплекс появится в Омске. По словам директора компании «Логопарк «Солнечный» Юрия Хрулева, общая площадь комплекса составит порядка 200 тыс. кв. метров, а его стоимость – 12 млрд рублей.



«Сейчас мы начали строить вторую и третью очереди. Поэтому мы полностью – все 200 тыс. кв. метров – закончим не позднее конца следующего года», – отчитался Юрий Хрулев.

Вице-премьер России Виктория Абрамченко во время своего визита в регион отметила, что появление такого центра решит проблемы с логистикой. А также то, что абсолютно ненормально, когда омские

предприниматели, производящие продукты питания, для того, чтобы подготовить эти продукты по стандартам качества для федеральных торговых сетей, вынуждены были обращаться в Новосибирскую область.

Со строительством такого комплекса эта проблема будет решена. По мнению специалистов, это позволит значительно сократить логистические расходы. Более того, открытие такого центра позволит со-

здать 2,5 тыс. рабочих мест, а региональный бюджет ежегодно будет получать не менее 400 млн рублей – это отметил в своём выступлении врио губернатора области Виталий Хоценко. На строительство выделили федеральный инфраструктурный кредит в размере 250 млн рублей. По его словам, открытие центра позволит создать 2,5 тыс. рабочих мест, а региональный бюджет ежегодно будет получать не менее 400 млн рублей. По словам Хрулева, логистический центр строится в три очереди. Сейчас завершается строительство первой – склада для федерального ретейлера «Пятёрочки»; на втором этапе будет построен универсальный склад, на завершающем этапе – склад для онлайн-ретейлера Ozon.

Другие помещения складского комплекса передадут в аренду ретейлерам, которые самостоятельно будут ими управлять. Компания «Логопарк «Солнечный» специализируется на строительстве торговых складов класса «А» с мультитемпературными режимами. Сегодня свободных площадей не так много, в связи с этим цена в некоторых регионах завышена. Однако развитие логистики в России идёт большими темпами, поскольку рост на аренду растёт, в ближайшие годы, по словам специалистов, эта ситуация выйдет на другой уровень и стабилизируется.

https://logirus.ru/news/infrastructure/v_omske_postroyat_skladskoy_gorod.html

МОНОРЕЛЬС станет популярнее

Новый вид транспорта в логистике обсудили на Сибирском форуме.

Генеральный директор ООО «Струнные технологии Юниког» Арсен Бабаян предложил в развитии мультимодальных и агломерационных перевозок использовать монорельс. Такой эстакадный рельсовый транспорт способен перевозить как пассажиров, так и грузы. Он является полностью беспилотным и напоминает канатную дорогу. Главное отличие от канатной дороги в том, что груз едет по рельсу, который монтируется поверх каната. Рельс защищён от атмосферных воздействий, поэтому долговечен. Такое решение актуально, например, для круглосуточного транспортного сообщения.

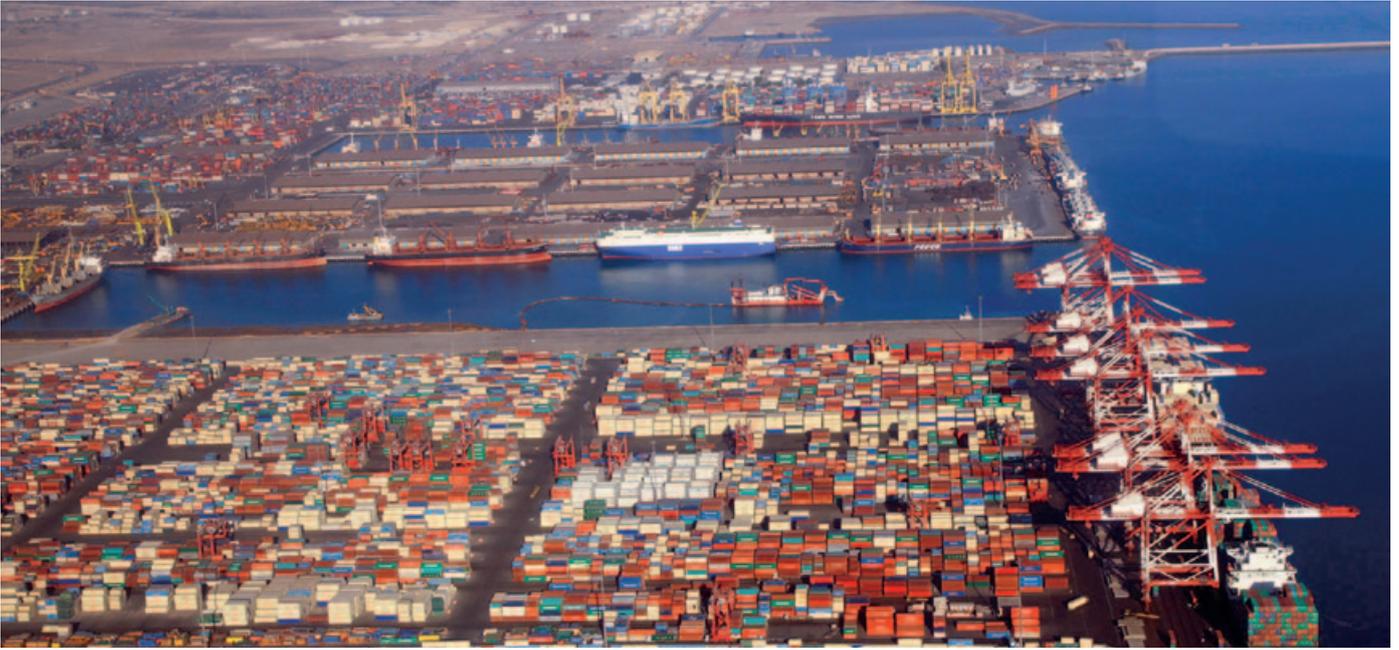
У данного вида транспорта эксплуатационные расходы крайне низкие, поскольку очень развита рекуперация энергии торможения.

Это связано ещё и с тем, что подвеска не имеет никаких резинотехнических элементов шинного хода, как, например, у канатной дороги. Таким образом, путевая система способна служить 50 лет, а подвижной состав – 25 лет. Максимальная скорость – 150 км/час. Максимальное расстояние между опорами – 2 км.

Данное решение готово применяться в Геленджике, здесь готовится концессионная заявка на развитие транспортной системы протяжённостью 30 км. Конечно, проектные решения использования данного вида транспорта уже формируются для Москвы и Петербурга. Такой подход позволит снизить нагрузку на дороги общего пользования и в целом сократить временные рамки. В частности, это касается мегаполисов.



<https://www.myspi.ru/logistika/novosti/na-sibirskom-transportnom-forume-predstavili-novyy-vid-transporta/>



ГВАДАР – ЧЕХБЕХАР: противостояние в разгаре

Конкуренция между пакистанским портом Гвадар и иранским Чехбехар нарастает. Так, для обеспечения транзитного железнодорожного сообщения по западному маршруту МТК «Север – Юг» через Азербайджан до южных портов Ирана Россия предоставит госкредит, который позволит достроить иранский участок «Решт – Астара», сообщает «Коммерсантъ».

В этом случае товары получают прямой доступ не только к крупнейшему иранскому порту в Ормузском проливе Бендер-Аббас, но и к рынку Индии. В 2023 году к МТК «Север – Юг» прибавилось порядка 10 млн тонн российских экспортных грузов, в основном предназначенных для транзита через Иран.

Иран импортирует из РФ машины, оборудование, зерно, пиломатериалы, химию в общей сложности на 4 млрд \$. Он ввозит из России около 0,5–1 млн тонн зерна. Тем временем Россия по коридору «Север – Юг» получает химическую продукцию, стройматериалы, овощи и фрукты, молочную продукцию, грузовые автомобили и автозапчасти. Согласно информации экспертов, предполагается, что грузопоток к 2030 году составит порядка 60 млн тонн, если учесть востребованный Индией и Пакистаном уголь.

Железнодорожная сеть Ирана не очень разветвлена и имеет разрывы. В южном направлении от Решта есть сообщение с портом Бендер-Аббас, но, несмотря на значимость и высокий грузооборот, он не способен принимать крупные суда, перегрузка происходит в портах соседних ОАЭ. А вот при строительстве участка «Решт – Астара» будут прокладывать двойную колею – сначала 1435 мм, в дальнейшем – 1520 мм. Однако к югу от Захедана железнодорожного сообщения с побережьем нет, но именно там расположен порт Чехбехар в Оманском заливе, развитием которого озабочено правительство Ирана. Смежный

проект, который может стать частью МТК «Север – Юг», – Зангезурский (или Сюникский) коридор, предполагающий восстановление железной дороги, соединяющей Нахичевань с остальным Азербайджаном через Сюникскую область Армении.

По мнению участников рынка, железная дорога через Сюник способствует развитию МТК «Север – Юг», а если и создаёт угрозу какой-то транзитной артерии, то скорее Транскаспийскому международному транспортному маршруту (ТМТМ) из Китая в Европу. По нему грузы следуют через Казахстан по суше до портов Актау и Курык, затем – через Каспийское море в Баку, а оттуда – в грузинские порты либо в Турцию. Основа ТМТМ – железная дорога Баку – Тбилиси – Карс. Однако дорога через Армению существенно короче, что делает её предпочтительной для связи Турции с Каспийским бассейном, и может перетянуть грузы с грузинского участка. Чехбехар – единственный океанский порт Ирана, он же единственный, на который не распространяются санкции США.

Для Индии позиции в Чехбехаре были особенно важны в контексте противостояния с Пакистаном и конкуренции с Китаем. Последний заметно укрепил позиции в Пакистане и строит через него выход в Аравийское море. Китай объявил о масштабных инвестициях в СПС – Китайско-Пакистанский экономический коридор от Синьцзян-Уйгурского автономного района КНР до пакистанских портов Кара-

чи и Гвадар – в рамках инициативы «Один пояс – один путь». Китай приобрёл права на строительство и эксплуатацию порта Гвадар в 2013 году, в 2021 году он был официально открыт. Сейчас порт обслуживает небольшие грузопотоки, но мощности заметно расширятся после дноуглубления: по оценке концессионера China Overseas Port Holding Company, в перспективе возможно увеличение мощности до 400 млн тонн. В итоге Иран, выражая недовольство медлительностью и небольшим объёмом инвестиций Индии в развитие своих позиций в Чехбехаре, объявил, что будет строить дорогу в Захедан самостоятельно. Пуск запланирован на весну 2024 года.

Подводя итоги всей дорожной сети и строительства новых путей, стоит отметить, что, конечно, развитие торговли через порт Гвадар очень подходит для китайских предпринимателей. Развитие торговли через порт Гвадар весьма выгодно китайскому бизнесу из-за отсутствия необходимости проходить Малаккский пролив, но не подходит Ирану как транзитной стране, порты которой могли бы служить как точка выхода к морю для афганских, например, грузов, и Индии как торговому и политическому сопернику Китая. Напрямую России это не вредит. Исключение, когда у российских компаний появится коммерческий интерес в терминальных мощностях Чехбехара или железной дороги на порт. Однако пока об инвестициях в Чехбехар российские компании не заявляли.



Ольга Ансберг:



«Мы продолжаем
работать на экспорт»

«Обстоятельства места» и «обстоятельства времени» перестали быть терминами исключительно лингвистическими. Не оказывать своё далеко не всегда благотворное влияние на экономику страны, не говоря уже про деятельность отдельных предприятий, они просто не могут. Вот и разговор с генеральным директором ООО «Порт Логистик» Ольгой Ансберг мы не можем не начать с вопроса о том, как эти обстоятельства сказываются сегодня на работе морского порта Выборг. Итак, как пелось в замечательном советском мультфильме: «Мы пришли сегодня в порт...»

– Ольга Александровна, если вспомнить о том, что Пётр Первый прорубил когда-то «окно в Европу», то порт Выборг можно считать одной из «створок» этого окна. Учитывая сложившуюся в последнее время международную обстановку, как вы считаете, как видите, что знаете: насколько широко эта «створка» сегодня открыта? Проходит ли через неё не только воздух, но и морские грузы?

– Несмотря на «смену направления ветра», мы продолжаем работать на экспорт. К сожалению, ситуация повлияла на то, что номенклатура груза очень сильно обеднела. По сути, остались только казахский уголь и российские удобрения. Временно пришлось приостановить вопросы технологического развития под перспективные направления перевалки, которые разрабатывались с 2019 года. Наш порт изначально был ориентирован на работу с европейским направлением, и, разумеется, санкционное давление не могло не сказаться на нашей работе.

– «Ждать у моря погоды» – дело мало-перспективное. Особенно в период нерукотворных и рукотворных кризисов. Есть и другие занятия, среди которых наиболее часто упоминаемые – импортозамещение и диверсификация. Что делает руководство порта для того, чтобы его акватория не покрывалась однажды – «за ненадобностью» – ни льдом, ни тиной?

– Прежде всего – необходимо понимать, что даже если внезапно будет налажен выпуск портового оборудования, способного заменить импортное (что уже само по себе крайне сложно сделать, так как этот процесс связан с серьёзным научным развитием, инвестициями с длительным сроком окупаемости и законодательными изменениями самого серьёзного порядка), то не следует забывать о процессе сервисной поддержки, которую нужно создать по всей России, обеспечить наличие в регионах высококвалифицированного персонала в необходимом для быстрого реагирования количестве, высококачественную логистику запасов комплектующих и запасных частей и разработать прогрессивные профессиональные стандарты. Это процесс длитель-

ный, многосторонний и сложный. Поэтому на данный момент основные задачи порта – бережное отношение к имеющемуся оборудованию, запас расходных материалов и запчастей, регулярное ТО и обслуживание.

– Давайте более подробно поговорим про сам порт Выборг. Что он сегодня собой представляет? Сколько у него причалов? На перевалку каких грузов они рассчитаны? Насколько эти причалы способны загружены, какие задачи порт способен решать в принципе?

– Порт Выборг – это универсальный грузопассажирский порт, состоящий из 13 причалов. «Порт Логистик» осуществляет свою деятельность на десяти причалах, из которых два – пассажирские, пять – активно используемые грузовые, на одном осуществляется перевалка только наливных грузов, и два причала ожидают реконструкции. Остальные три причала порта использует их балансодержатель – ФГУП «Росморпорт». Порт является универсальным, то есть может работать с любым видом грузов, будь то генеральные, наливные, навалочные или насыпные. Правда, из-за естественных навигационных ограничений наш порт может работать только с небольшими судами. Стандартный флот, заходящий в наш порт, – это суда, перевозящие партии в три, пять, семь тысяч тонн. Баржи могут перевозить чуть больше – порядка десяти тысяч тонн – благодаря своим конструктивным особенностям.

– Порт Выборг был и остаётся не только грузовым, но и пассажирским. Какие маршруты через него проходят сегодня, насколько велик на них спрос и какие предложения, возможно, находятся на стадии разработки?

– 28 мая планируется очень важное для нас событие – первый пассажирский судозаход после периода пандемийных ограничений; и сразу – теплоход «Мустай Карим», жемчужина российского круизного флота. Всего на 2023 год запланировано пять судозаходов этого круизного судна.

– Догадываюсь, что вопросами на тему «Женщина и море» вас уже замутили, поэтому спрашивать про то, почему вы сделали такой выбор, не буду.

Попрошу лишь поделиться мнением, чем, по-вашему, женский взгляд, привычки, женская логика, наконец (в самом лучшем значении), могут быть полезнее мужских для такого предприятия, как морской порт.

– Учитывая особенности российской деловой сферы, женщина должна быть многократно компетентнее своих коллег-мужчин, чтобы выстроить карьеру правильно, занимаясь развитием предприятия и защищая его интересы. На мой взгляд, женщин на руководящих позициях должно быть больше, но при этом они должны нести в менеджмент не банальное копирование «мужских традиций», а то, что нам предназначено самой природой: созидательное начало, мудрость, терпение и выдержку, эмпатию и участие в развитии и выращивании талантливых сотрудников. При этом женщины зачастую, проявляя жёсткость в принятии решения, используют именно справедливую жёсткость, аргументированную и взвешенную.

Понятно, что люди разные, проявления характеров также бывают весьма специфическими, но именно истинно женские качества сейчас очень нужны для развития экономики.

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

– Я бы хотела сказать о том, что сейчас нам остро нужны квалифицированные инженеры и система поддержки разработчиков и производителей промышленных технологий. До 2020 года на нашем предприятии велась работа по продвижению идеи Морского инженерного центра на базе бывшего Выборгского мелькомбината (комплекс является объектом культурного наследия и подлежит реставрации). В том числе мы рассчитывали на программы приграничного сотрудничества. Сейчас данная идея подвергается кардинальному пересмотру, но общий смысл – создание научно-практического центра на базе сотрудничества морских предприятий и ориентированных на морскую отрасль учебных заведений, сочетание теории и практики – прямой ответ научного сообщества на практические нужды отрасли.

Беседовал Алексей Сокольский

Olga Ansberg:



“We continue to work for export”



“Circumstances of the place” and “circumstances of the time” are no longer purely linguistic terms. It is impossible to avoid their not always favorable influence on the country's economy, not to mention the activities of individual companies. Thus, it is impossible not to begin our conversation with Olga Ansberg, the General Director of LLC Port Logistic, with the question of how these circumstances affect the operation of the Vyborg Seaport today. Well, as it is sung in a wonderful Soviet cartoon, “today we came to the port...”

– Olga Alexandrovna, if we remember that Peter the Great once opened a “window to Europe”, then the Vyborg port can be considered one of the “gates” of this window. Considering the current international situation, what do you think, what do you see, what do you know: how wide is this “window” open today?

– Despite the “change of wind direction”, we continue to work for exports. Unfortunately, the situation has led to the fact that the nomenclature of cargoes has become very impoverished. In fact, only Kazakh coal and Russian fertilizers remained. We had to temporarily suspend the issues of technological development for the promising areas of transshipment, which were developed from 2019. Our port was originally oriented to work with the European direction and, of course, the sanctions pressure could not affect our work.

– To “indulge in vain hopes” is a matter of little perspective. Especially in times of non-creative and man-made crises. There are other activities, of which import substitution and diversification are the most frequently mentioned. What does the port management do to keep the port area in continuous operation?

– First of all, it is necessary to understand that even if all of a sudden the production of port equipment capable of substituting imports is created (which in itself is extremely difficult, because this process is connected with serious scientific development, investments with a long payback period, and legislative changes), we should not forget about the process of service support, which must be created throughout Russia. And also ensure that the regions have highly qualified personnel in the necessary number to respond quickly. Ensure high quality logistics of component and spare parts inventories and develop progressive professional standards. This is a long, multifaceted and complex process. Therefore, at present the main tasks of the port are careful attitude to the available

equipment, stock of consumables and spare parts, regular maintenance and servicing.

– Let’s talk about the Vyborg Port in detail. What is it today? How many berths does it have? What kind of cargoes are they designed for? How busy are these berths today and what tasks can the port solve in general?

– Port Vyborg is a universal cargo and passenger port with 13 berths. Port Logistic operates on ten berths, of which two are passenger berths, five are actively used cargo berths, one is used only for transshipment of liquid cargoes, and two berths are awaiting reconstruction. The remaining three berths of the port are used by its balance holder – Federal State Unitary Enterprise Rosmorport. The port is universal, i.e. it can handle any type of cargo, including general, liquid, bulk and dry cargo. However, due to natural navigational restrictions, our port can work only with small vessels. The standard fleet calling at our port are ships carrying cargoes of three, five, seven thousand tons. Barges can carry a little more – about ten thousand tons, due to their design features.

– The port of Vyborg was and is not only a cargo port, but also a passenger port. What are the routes that pass through it today, what is the demand for them, and what proposals are being developed?

– A very important event is planned for May 28 – the first call of a passenger ship after the period of pandemic restrictions, and immediately – the ship “Mustay Karim”, the pearl of the Russian cruise fleet. A total of five calls of this cruise ship are planned for 2023.

– I suppose that you have already been tortured with questions about “woman and the sea”, so I will not ask you why you made such a choice. I will only ask you to share your opinion: do you think a woman’s view,

habits, and logic can be more useful for such an enterprise as a seaport?

– Taking into account the peculiarities of the Russian business environment, a woman should be many times more competent than her male colleagues in order to build her career correctly, deal with the development of the company and protect its interests. In my opinion, there should be more women in management positions, but at the same time they should not copy “male traditions”, but bring into management what we are destined for by nature itself – creative approach, wisdom, patience and perseverance, empathy and participation in the development and cultivation of talented employees. At the same time, when women show toughness in decision making, it is often fair toughness, reasoned and balanced.

It is clear that people are different, and manifestations of character are also very specific, but it is true feminine qualities that are now very necessary for the development of the economy.

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

– I would like to say that now we urgently need qualified engineers and a support system for industrial technology developers and manufacturers. Until 2020 we were working on promoting the idea of the Marine Engineering Center on the basis of the former Vyborg Mill (the complex is a cultural heritage site and is being restored). Among other things, we were counting on cross-border cooperation programs. Now this idea is being fundamentally revised, but the general idea – to create a scientific and practical center based on the cooperation of maritime enterprises and educational institutions, focused on the maritime industry, a combination of theory and practice – is a direct response of the scientific community to the practical needs of the industry.

Interviewed by Alexey Sokolsky



Максим Кузема, «Первая контейнерная компания»: «ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ – СЕЙЧАС!»

– Максим Александрович, расскажите, пожалуйста, о вашей компании и её возможностях.

– «Первая контейнерная компания» – крупный транспортный перевозчик. Уже больше восьми лет мы работаем по всей России. В основном мы выполняем транзитные ж/д перевозки Москва – Хабаровск со сроком доставки 12-13 дней – это очень быстро, сопоставимо со скоростью пассажирских перевозок! А цена на такую перевозку практически в четыре раза ниже почтово-багажной.

Мы сотрудничаем с крупнейшими линейными экспедиторами, такими как FESCO, SASCO и «ТрансКонтейнер». Имея несколько складских терминалов и локальных перевалочных складов по всей России, принимаем заказы из различных городов.

– Организует ли ваша компания мультимодальные перевозки? Для кого они актуальны?

– Да, конечно, организуем. Мультимодальные перевозки актуальны, если отсутствует прямое сообщение единым видом транспорта между заказчиком и отправителем. Либо если имеющиеся виды сообщений по каким-либо причинам заказчика не устраивают. В этом случае мы полностью органи-

зуем всю цепочку поставок, а для клиента стоимость включена в один контракт.

Благодаря большому опыту работы в логистической сфере нам удаётся организовать любые поставки таким образом, что они выгодны и нам, и заказчику.

– Есть ли у вашей компании филиалы и какие объёмы грузов проходят через эти логистические точки?

– У нас есть филиал на Дальнем Востоке – в Хабаровске – и в Москве. Но это не мешает нам осуществлять поставки по всей стране, а также импортно-экспортные поставки в Китай и из Китая на территорию Российской Федерации. Мир сейчас настолько открыт, что нет необходимости создавать точечные филиалы, находящиеся непосредственно там, где компания работает. Благодаря оцифровке и оптимизации всех внутренних процессов мы наладили работу без привязки к конкретным филиалам по стране. Именно такой подход к организации бизнеса помогает нам быстро реагировать на внешние изменения и сохранять выгодные и надёжные условия работы с нашими клиентами.

За всё время работы компании наши перевозочные мощности выросли до 147 собственных контейнеров и до 55 автопоез-

Политическая обстановка сильно отразилась на логистике компаний. Основной поток пошёл через Приморский край. Техмощностей инфраструктуры оказалось недостаточно. Сегодня по Транссибу и БАМ перевозят 150 млн тонн грузов в год. Потенциальный грузооборот – 320 млн тонн, а это более чем в два раза превышает возможности территории.

Как справляться с таким потоком логистическим компаниям и как развивать транспортную инфраструктуру Дальнего Востока – нашему журналу рассказал Максим Кузема, эксперт, председатель Комитета по транспорту и логистике «Деловой России» по Хабаровскому краю и ЕАО, генеральный директор «Первой контейнерной компании».

дов. Перевозимый объём груза уже достиг 2,5 тыс. тонн в месяц и имеет динамичный рост. На данный момент активно разрабатываются новые логистические маршруты, которые удовлетворят запросы грузовладельцев по маршруту с Востока на Запад.

– Чем ваша компания отличается от других представителей отрасли? Возможно, есть уникальные услуги, может быть, условия взаимодействия супервыгодные?

– Я имею большой опыт взаимодействия с институтами власти, министерствами и профильными ведомствами, занимаю пост председателя Комитета по транспорту и грузоперевозкам Межрегионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» по Хабаровскому краю и ЕАО, а также являюсь заместителем председателя Общественного совета при Министерстве транспорта и дорожного хозяйства Хабаровского края.

Понимание проблем отрасли изнутри и возможность взаимодействия со структурами, способными эти проблемы решать, помогают мне не только быть перевозчиком, но и влиять на отрасль в целом. Так, мы инициировали упрощение технических требований Российских железных дорог к пере-

возкам контейнеров в порожних (пустых) полувагонах. Это благоприятно скажется на сроках доставки грузов с приграничных территорий.

– Сколько людей работает в компании «Первая контейнерная», оказываются ли меры социальной поддержки сотрудников? Может быть, кроме стандартного пакета, предусмотрено законодательством, есть свои особые бонусы?

– У нас не так много сотрудников. Я никогда не гнался за количеством и красивыми цифрами. Для меня важнее то, что все люди работают в компании долго и, скажем, уходя в декрет, возвращаются снова в родной коллектив. Для меня это показатель того, что компания комфортна для работы.

Мы большое внимание уделяем росту профессиональных компетенций сотрудников. Развитие и постоянное обучение – это движение вперёд, рост, динамика. Когда тебе на работе интересно, ты ощущаешь, что приносишь пользу – тогда нет выгорания и «дня сурка» у сотрудников.

Кадровый голод переориентировал работодателей на то, чтобы растить кадры «под себя». Думаю, это правильно. Мне импонирует, когда сотрудники растут вместе с компанией, когда ощущается причастность каждого в команде к общему делу.

– Как «Первая контейнерная» участвует в развитии региона?

– Что касается благотворительности – это отдельный и весьма весомый пласт работы, о котором у нас не принято говорить. Несомненно, когда ты в бизнесе больше 20 лет, имеешь определённые результаты, ты задумываешься о тех, кому нужна помощь. У нас в «Деловой России» есть Комитет по благотворительности и меценатству, с которым мы плотно взаимодействуем. Также сами оказываем помощь совершенно разным людям и организациям: участникам СВО и членам их семей, детям с ограниченными возможностями и их родителям, интернатам для престарелых и инвалидов и многим другим.

Я выступаю за социально ответственный бизнес, получаю благодарности от органов власти. Но самая главная благодарность в этом вопросе – это ощущение того, что твоя компания – это не только бизнес ради бизнеса и прибыли, а нечто большее!

– Главной проблемой переориентации российского логистического рынка на Дальний Восток является недостаточное развитие инфраструктуры. Вы, как опытный руководитель логистической компании, расскажите, как справляетесь с этой ситуацией? Может быть, есть альтернативные предложения на период реконструкции и развития региона?

– Конечно, нужно увеличивать провозные возможности Восточного полигона РЖД, расширять БАМ, делать всё, чтобы транспортная инфраструктура Дальнего Востока развивалась.

И я говорю не только о ЖД! Ей не покрыть всех потребностей бизнеса и населения. Нужны дороги, морские терминалы, портовая инфраструктура.

Возьмём, к примеру, Хабаровский мост. Во-первых, у него всего две полосы, что не отвечает потребностям автотранспорта. А во-вторых, это единственный мост через Амур. С любой точки зрения – что с логистической, что с точки зрения безопасности и жизнеобеспечения региона – нужен дублирующий вариант.

Что касается таможенных пунктов, нужно организовывать новые. У нас очень протяжённая граница с Китаем, существующие пункты уже не справляются с потоком грузов. Конечно, у нас в регионе непростые условия для строительства: сложные грунты, вечная мерзлота. Но начинать строить нужно уже сейчас! Иначе через несколько лет весь грузопоток Дальнего Востока зайдёт «в бутылочное горлышко». И его уже будет не расширить. Время действовать – сейчас!

– Если говорить в целом о переориентированности российского бизнеса на дружественные страны: насколько

активно предприниматели строят эти отношения? Или всё-таки есть какие-то опасения «неизведанной» территории?

– Любой кризис – это новые возможности. Опасений у бизнеса нет, есть желание эффективно работать, налаживать партнёрские связи внутри страны, выстраивать коммуникацию с новыми зарубежными партнёрами. Главное во всём этом – чтобы бизнес и власть слышали друг друга. Предпринимателям нужны понимание «правил игры» и уверенность в том, что проблемы бизнеса не останутся незамеченными. В ответ на это бизнес-сообщество готово развиваться и развивать экономику региона и страны.

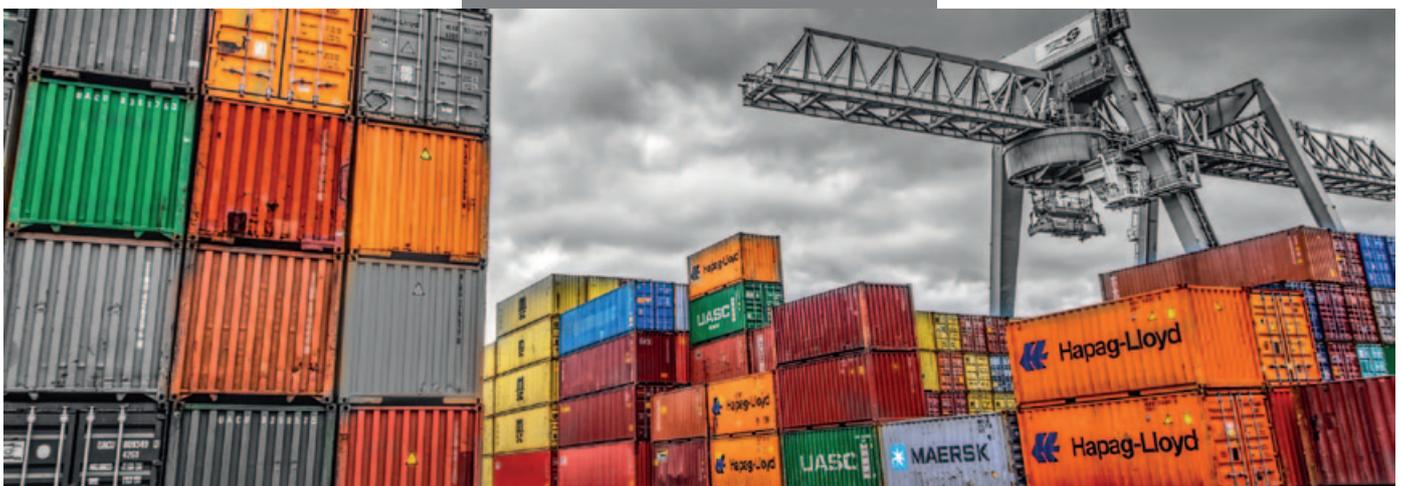
– Максим Александрович, вы занимаете пост председателя Комитета по транспорту и логистике «Деловой России» по Хабаровскому краю и ЕАО и хорошо знаете ситуацию «изнутри»: насколько сейчас заметна государственная поддержка в части развития логистики, да и предпринимательства в целом?

– Я всегда говорю о том, что прямая связь между бизнес-сообществом и функционерами, принимающими решения от имени города и края, – обязательное условие для эффективного диалога и поиска прорывных решений.

Со стороны бизнеса существует огромный запрос на развитие, шаги от власти навстречу есть, это, несомненно, радует. Но также региональной власти нужно перенимать передовой московский опыт реализации региональных бизнес-проектов, когда власть транслирует бизнесу приоритеты государственной экономической политики и помогает найти идеи для их реализации, а бизнес действует в этом направлении, получая государственную поддержку.

Я уверен, что Хабаровский край имеет все ресурсы для того, чтобы стать пилотным проектом в реализации глобальной государственной доктрины по «развороту на Восток». А усиление предпринимательской активности – основа восстановления и роста экономики.

Подготовила Варвара Можаева



Maxim Kuzema,
First Container
Company:

“NOW IS THE
TIME TO ACT!”



The political situation had a strong impact on the logistics of the companies. The main flow went through the Primorsky Krai. The infrastructure capacities were insufficient.

Today the Trans-Siberian Railway and BAM transport 150 million tons of cargo per year. The potential cargo turnover is 320 million tons, which is more than twice as much as the region can handle.

Maxim Kuzema, expert, Chairman of the Transport and Logistics Committee of Business Russia for the Khabarovsk Territory and the Jewish Autonomous Area, CEO of First Container Company, told our magazine how logistics companies can cope with such a flow and how the transportation infrastructure of the Far East can be developed.

– Maxim Alexandrovich, please tell us about your company and its capabilities.

– First Container Company is a large transport company. We have been working all over Russia for more than eight years. Mainly we carry out transit transportation by rail “Moscow-Khabarovsk” with the term of delivery 12-13 days – it is very fast, it is comparable with the speed of passenger transport! And the price of this transportation is almost 4 times lower than that of mail and baggage.

We cooperate with major liner shipping companies such as FESCO, SASCO and TransContainer. Having several storage terminals and local warehouses all over Russia, we accept orders from different cities.

– Does your company organize multimodal transportation? To whom are they relevant?

– Yes, of course we do. Multimodal transportation is relevant when there is no direct communication by a single mode of transportation between the customer and the shipper. Or when the available modes



of transportation do not suit the customer for some reason. In this case, we arrange the entire supply chain, and for the customer, the costs are included in a single contract.

Thanks to our extensive experience in the field of logistics, we manage to organize all deliveries in such a way that they are profitable for both the customer and us.

– Does your company have branches and how much cargo passes through these logistics points?

– We have a branch in the Far East – in Khabarovsk and in Moscow. However, this does not prevent us from carrying out deliveries throughout the country, as well as import and export deliveries to and from China to the territory of the Russian Federation. The world is so open now that there is no need to create point branches located directly where the company operates. Thanks to digitalization and optimization of all internal processes, we have established work without being tied to specific branches around the country. This approach to business organization helps us to react quickly to

external changes and maintain profitable and reliable working conditions with our clients.

During the whole period of the company's activity our transport capacities have increased up to 147 own containers and 55 trucks. The volume of transported cargo has already reached 2.5 thousand tons per month and is growing dynamically. At the moment we are actively developing new logistic routes to meet the needs of cargo owners on the route from the East to the West.

– What makes your company different from others in the industry? Maybe there are unique services, maybe the terms of cooperation are super profitable?

– I have extensive experience in dealing with government institutions, ministries and relevant agencies. I am the Chairman of the Transport and Cargo Committee of the Interregional Branch of the All-Russian Public Organization Business Russia for the Khabarovsk Territory and the Jewish Autonomous Area. I am also the Deputy Chairman of the Public Council of the Ministry of Transport and Road Construction of the Khabarovsk Territory.

Understanding the problems of the industry from the inside and the possibility of interaction with structures capable of solving these problems helps me not only to be a carrier, but also to influence the industry as a whole. For example, we have initiated the simplification of technical requirements of Russian railways for transportation of containers in empty gondola cars. This will have a positive effect on the delivery time of cargoes from border areas.

– How many people work at First Container Company, and are there any benefits for employees? Maybe there are special bonuses in addition to the standard package required by law?

– We don't have that many employees. I have never chased the number. What's more important to me is that all the people work in the company for a long time and, let's say, when they go on maternity leave, they come back to the company. For me, this is an indicator that the company is a good place to work.

We pay a lot of attention to the professional development of our employees. Development and continuous training mean progress, growth, dynamism. If your work is interesting and you feel that you are useful, then there is no burnout and no "Groundhog Day" for employees.

The staff shortage has reoriented employers to grow their staff "for themselves". I think that is the right thing to do. I like it when employees grow with the company, when there is a sense that everyone on the team is working toward a common goal.

– How does First Container Company participate in the development of the region?

– As for charity – this is a separate and very important level of work that we do not usually talk about. Undoubtedly, when you have been in business for more than 20 years and have achieved certain results, you think about those who need help. We have a charity and patronage committee in Business Russia with which we work closely. We help all kinds of people and organizations: disabled people and their families, disabled children and their parents, orphanages for the elderly and disabled, and many others.

I am committed to doing business in a socially responsible way, and I receive recognition from the authorities. But the most important recognition in this matter is the feeling that your company is not just a business for the sake of business and profit, but something more!

– The main problem with the reorientation of the Russian logistics market to the Far East is the lack of infrastructure development. As an experienced manager of a logistics company, can you tell us how you are dealing with this situation? Perhaps there are alternative proposals for the period of reconstruction and development of the region?

– Certainly, it is necessary to increase the carrying capacity of the eastern line of Russian Railways, to expand BAM, to do everything to ensure the development of the transportation infrastructure of the Far East.

And I'm not just talking about the railways! Railways cannot meet all the needs of business and the population. We need roads, marine terminals, and port infrastructure.

Take the Khabarovsk Bridge, for example. First of all, it has only two lanes, which does not meet the needs of road transportation. Second, it is the only bridge over the Amur River. From every point of view – logistically, from the point of view of security and life support of the region – we need a duplicate.

As for customs checkpoints – we need to organize new ones. We have a very long border with China, and the existing points are no longer able to cope with the flow of cargo. Of course, our region has difficult conditions for construction: difficult soil, permafrost. But it is necessary to start building now! Otherwise, in a few years the entire cargo flow in the Far East

will be stuck in a "bottleneck". And it will be impossible to expand it. Now is the time to act!

– If we talk in general about the reorientation of Russian business toward friendly countries, how active are entrepreneurs in building these relationships, or is there still some fear of "uncharted" territory?

– Every crisis means new opportunities. The business has no fears, it wants to work effectively, to establish partnerships inside the country and to communicate with new foreign partners. The main thing in all this is that business and authorities should hear each other. Entrepreneurs need an understanding of the "rules of the game" and confidence that business problems will not go unnoticed. In response, the business community is ready to grow and develop the economy of the region and the country.

– Maxim Alexandrovich, you are the Chairman of the Committee on Transport and Logistics Business Russia for the Khabarovsk Territory and the Jewish Autonomous Area, and you know the situation "from the inside": how much state support for the development of logistics and entrepreneurship in general is noticeable today?

– I always say that direct communication between the business community and the officials who make decisions on behalf of the city and the region is a prerequisite for effective dialogue and searching for breakthrough solutions.

There is a great demand for development on the part of the business community, and the authorities are taking steps in this direction, which is certainly encouraging. But the regional authorities should also adopt the best practices of Moscow in the implementation of regional business projects, when the government communicates the priorities of the state economic policy to business and helps to find ideas for their implementation, and business works in this direction and receives state support.

I am sure that the Khabarovsk Territory has all the resources to become a pilot project in the implementation of the global state doctrine on the turn to the East. And the strengthening of business activity is the basis of economic recovery and growth.

Prepared by Varvara Mozhayeva



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-эко-системы, 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 заявителем 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»



*Сергей Говоров,
генеральный директор
юридической компании
«MGP центр»*

сотрудников, способность генерального директора и команды быть устойчивыми к стремительному росту стартапа. Наращивание объектов владения интеллектуальной собственностью 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, собствен-

ники 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 регистрирует 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.

В УДМУРТИИ ПРОДЛИЛИ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

До 2027 года включительно продлили налоговые льготы для ряда компаний, использующих УСН.

На сессии Госсовета Удмуртии 27 июня депутаты рассмотрели вопрос продления действия льготных налоговых ставок до 2027 года включительно, это коснётся ряда компаний, использующих УСН. В своём докладе и. о. министра экономики Удмуртии Алексей Братухин отметил, что в период с 2020 года по 2022 год в Удмуртию из других регионов России перерегистрировалось около 3800 субъектов малого и среднего предпринимательства. Важное значение в сложившейся ситуации сыграли ранее принятые меры по снижению ставкам при применении УСН: 1%, если субъект впервые зарегистрировался на территории Удмуртии, и 3% в течение последующих двух лет при применении системы «Доходы», 5% в течение трёх лет при применении системы «Доходы минус расходы». Сумма уплаченных налогов такими предпринимателями за этот период составила 3,9 млрд рублей.

«Мы видим, что предприниматели переезжают в Удмуртскую Республику из других регионов на период установления



льгот, применяют пониженные налоговые ставки и уезжают в другие регионы, где они могут продолжить применять минимальные налоговые ставки. Например, это Калмыкия, Чеченская Республика, Пермский край», – рассказал Алексей Братухин.

Предложение внести изменения в законодательство и продлить льготный налоговый период до 2027 года включительно для тех предпринимателей, которые перерегистрировались и перерегистрируются в Удмуртию из других регионов, может в очередной раз сыграть на руку. Для них ставка составит 1% при применении системы «Доходы», 5% – «Доходы минус расходы».

Пониженные налоговые ставки предлагается установить и для так называемых

«возвращенцев»: компаний, ИП, которые вернулись в Удмуртию. С 1 января 2021 года по 31 декабря 2022 года в республику вернулись 272 субъекта малого и среднего предпринимательства.

Естественно, для тех, кто зарегистрировался в Удмуртии с 2021 года по 2026 год, предлагаются пониженные налоговые ставки в период с 2024 года по 2027 год: 1% – при системе «Доходы», 5% – «Доходы минус расходы».

Такие меры направлены на привлечение предпринимателей и создание для них комфортных условий деятельности в республике.

Депутаты Госсовета поддержали внесение изменений и приняли закон.

«ИЖТОРГМЕТАЛЛ-ПРОФИЛЬ» ВСТРЕЧАЛ ПОЧЁТНЫХ ГОСТЕЙ



Традиционная встреча с главой Удмуртии А. В. Бречаловым прошла на заводе металлической кровли и фасада «Ижторгметалл-Профиль». Экскурсия по производству

для всех участников – обязательная часть мероприятия. Почётные гости – глава УР А. В. Бречалов, первый заместитель председателя Правительства УР К. А. Сунцов,

министр экономики УР М. И. Тумин, министр промышленности и торговли УР В. А. Лашкарев, уполномоченный по защите прав предпринимателей УР А. А. Прасолов – включились в открытый диалог с представителями бизнес-индустрии. Обсудили текущую ситуацию в мировой экономике, а также её влияние на развитие бизнеса в Удмуртии. На встрече особое внимание уделили вопросам о возможных мерах поддержки экспортёров, импортозамещения, налоговых льгот и кредитов. Важная задача, которая стоит перед регионом, – развитие социальной инфраструктуры: поддержка строительной отрасли и реконструкция ижевского аэропорта. Действительно, сейчас уделяется большое внимание социальной ответственности бизнеса и его участию в реализации проектов, в том числе рекреационных зон: например, реконструкция набережной тоже запланирована на ближайшее время.

Ключевые выводы встречи: власть открыта для предложений бизнеса и готова активно поддерживать инициативы, связанные с развитием республики.

«ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БРЕНДЫ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА»

Глава Удмуртии Александр Бречалов на полях Петербургского международного экономического форума принял участие в дискуссии «Отечественные бренды: новые возможности для роста», где рассказал о брендах республики. По его словам, для бизнес-индустрии Удмуртии пришло время «драться» за рынок.

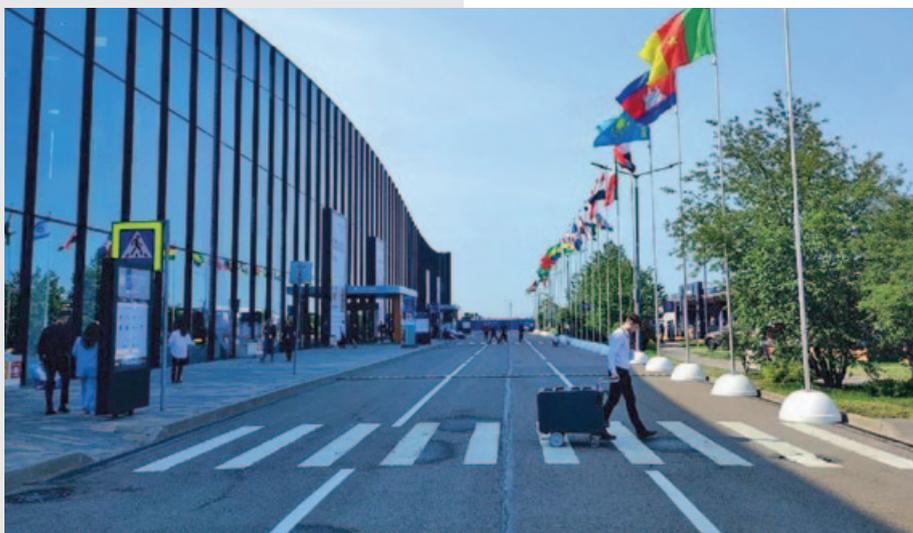
«У нас есть главный бренд – «Калашников», и мы с этим авторитетным брендом уверенно смотрим в будущее. Я очень хорошо помню, как Герман Оскарович Греф в самом начале моей работы сказал мне: «Ничего не выдумывай, у тебя бренд, он по количеству упоминаний в мире сопоставим с названием государства Россия».

Также глава республики отметил Ижевский завод тепловой техники, выпускающий тепловые пушки бренда «Русклимат». Сегодня данная продукция на российском рынке на 80% состоит из импортного товара. Ему на замену и должны прийти тепловые пушки из Удмуртии. Упомянул Бречалов и продукцию компании Tasty Coffee, популярную в России и СНГ.

Республика регулярно участвует в зарубежных бизнес-миссиях и выставках. В прошлом году представители компаний Родникового края посетили Азербайджан, Беларусь, Узбекистан, Казахстан, Армению, приняли участие в девяти

выставках в России и 19 выставках за рубежом.

Как обозначил Александр Бречалов, логотип «Сделано в Удмуртии» можно использовать бесплатно. Им воспользовались уже более 100 компаний республики.



УДМУРТИЯ ПРИМЕТ УЧАСТИЕ В ФОРУМЕ «РОССИЯ – АФРИКА»

Второй саммит и экономический форум «Россия – Африка» пройдет 27-28 июля 2023 года в Санкт-Петербурге. Мухаммед аль-Менфи, глава Президентского совета Ливии, примет участие в саммите «Россия – Африка». Согласно информации, приглашение поступило от президента России Владимира Путина.

Как сообщила пресс-служба главы и правительства республики, именно на этом

форуме компаниям из Удмуртии помогут найти партнеров в странах Африки в рамках бизнес-миссии.

«Участие в форуме – отличная возможность найти партнеров в странах Африки с минимальными затратами. Учитывая, что наши компании уже имеют опыт поставок в Египет, Тунис, Марокко, Гвинею, Конго и Ливию, уверен, что участники бизнес-миссии легко найдут здесь заинтересованных

партнеров. Несмотря на сложную геополитическую обстановку, отношения с этими странами остаются крепкими», – отметил первый вице-премьер Удмуртии Константин Сунцов.

Из Удмуртии уже поставляют в страны Африки машиностроительную продукцию, древесину и изделия из неё, оптические инструменты и аппараты, алюминий, продукцию химической промышленности, измерительные и контрольные приборы, медицинское оборудование.

При этом Российский экспортный центр софинансирует 100% затрат на аренду и застройку площади для деловых мероприятий, транспортировку конструктивных элементов и материалов, информационное продвижение, транспортные расходы, затраты по оформлению и оснащению деловой зоны и другое. Индивидуально для каждого участника будут организованы B2B-встречи с потенциальными партнерами.

Несомненно, участие в Санкт-Петербургском форуме подойдет для производителей продукции агропромышленного комплекса, сельскохозяйственного машиностроения, химической промышленности, автомобильной промышленности, железнодорожного машиностроения, оборудования для добычи полезных ископаемых, продукции лесопромышленного комплекса, медицинского и лабораторного оборудования, медицинских изделий.

Удмуртия – РОДИНА СИЛЬНЫХ БРЕНДОВ

Корпорация развития Удмуртской Республики – это Государственный институт, созданный Правительством Удмуртской Республики для привлечения инвестиций, сопровождения и реализации инвестиционных проектов, развития инвестиционной инфраструктуры региона, поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. На вопросы нашего корреспондента отвечает первый заместитель председателя Правительства Удмуртской Республики Константин Сунцов.



– Не секрет, что «кое-где у нас порой» власть воспринимается представителями бизнес-структур не как помощник или даже партнёр, а скорее как препятствие, которое для успешного развития своего дела надо преодолеть: получить всяческие разрешения, «выбить» мощностями, отбиться от проверок и т. д. и т. п. Можно ли сказать, что такие «отдельные недостатки» были когда-то знакомы и тем, кто приходил со своими проектами на территорию Удмуртской Республики? И как обстоят дела сейчас?

– Думаю, что здесь лучшим показателем является ежегодный индекс административного давления бизнес-омбудсмена Бориса Титова. По итогам пяти лет Удмуртия – в тройке лидеров среди регионов России по наименьшей административной нагрузке на бизнес. Это означает, что бизнесу развиваться в Удмуртии комфортно.

Доказательство тому – прирост предпринимателей. Если год назад у нас было 90 тыс. предпринимателей и самозанятых, то сейчас уже 115 тыс. Каждый второй жи-

тель Удмуртии работает у предпринимателей, а каждый седьмой имеет свой бизнес или является самозанятым.

Что касается «препятствий»: в прошлом году в Удмуртии отменили 80% плановых проверок бизнеса, в этом проверяются только объекты с высокими рисками.

Комфортные условия для бизнеса доказывает ещё один факт: к нам переезжают и возвращаются предприятия из других регионов. Для таких компаний в республике действуют налоговые льготы по УСН. С 2020 года на текущий момент в Удмуртию переехало уже более 4,1 тыс. индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, которые принесли республике больше 4 млрд рублей налоговых отчислений. Буквально 27 июня мы продлили эту меру поддержки ещё на пять лет. Поэтому приглашаем компании из других регионов воспользоваться возможностью.

Безусловно, говорить, что по всем направлениям мы работаем на отлично, рано. Всегда есть над чем работать, особенно в муниципалитетах. Порой доходит до абсурда, когда районная администрация

выставляет инвестору перечень требований, состоящий из более 100 пунктов, в том числе это статьи из журналов и газет о деятельности предприятия, биографии руководителей и многое другое. Конечно, такая работа с инвесторами недопустима, и в этом плане нам предстоит ещё много усилий, чтобы создать на местах по-настоящему привлекательные условия.

– Следующий вопрос – о климате. Об инвестиционном климате. Кому он в первую очередь благоприятствует? Представителям каких сфер, направлений бизнеса? Или вы рады всем? Чем, на ваш взгляд, Удмуртская Республика может и должна привлечь потенциальных инвесторов?

– Безусловно, мы рады всем компаниям, которые будут развивать бизнес в Удмуртии. Что касается инвестиционного климата, на ПМЭФ Удмуртская Республика и компания «Б+Консалтинг» (Группа ПСБ) представили результаты инвестиционного аудита региона.





Главной задачей аудита стало выявление инвестиционных возможностей Удмуртии для локализации импортзамещающих производств. В качестве перспективных были определены четыре кластера: это станкостроение, электротранспорт, беспилотные летательные аппараты и промышленные системы управления. Потенциальный объём частных инвестиций в такие проекты может превышать 40 млрд рублей.

Новый аудит – это, по сути, актуализированная версия инвестиционного аудита 2019 года, благодаря которому в Удмуртии завершён или прямо сейчас реализуется ряд крупных проектов. Это модернизация лесоперерабатывающих мощностей «Увадрев-Холдинг», строительство завода рапсового масла в Сарапуле, ввод в эксплуатацию 136 животноводческих комплексов,

логоцентр Wildberries, создание транспортно-логистического центра в Глазове.

В новой версии учтены текущие тенденции рынка и направления для импортозамещения. В частности, планируется, что к 2030 году каждый второй беспилотник в России будут изготавливать в Удмуртии.

Что предлагаем будущим инвесторам? Это широкий перечень инструментов. Так, в республике действуют две территории опережающего развития «Глазов» и «Сарапул». Сегодня в ТОР уже 42 резидента с фактически вложенными инвестициями более 3,3 млрд рублей. В перспективе ими планируется вложить около 16,2 млрд руб. Для резидентов этих территорий предусмотрены налоговые льготы: нулевая ставка по налогу на имущество и землю; 5% – налог на прибыль; сниженные ставки по

УСН: 2% – «Доходы» и 5% – «Доходы минус расходы».

Важно отметить, что сейчас в Удмуртии строится особая экономическая зона «Ижевск». Компаниям доступен перечень налоговых преференций и таможенных льгот: сниженные налог на прибыль, имущество, транспортный и земельный налоги. Приглашаем в будущую ОЭЗ «Ижевск» новые компании. В частности, поставщиков авиационной и автомобильной промышленности, а также судостроителей и производителей имплантов. Кстати, также на полях форума было подписано соглашение с первым резидентом – компанией «Логсервис 21». Инвестор построит логистический центр площадью в 20 тыс. кв. м. Инвестиции в проект на всех этапах составят порядка 1,2 млрд рублей.





Кроме того, в прошлом году в Удмуртии официально утвердили правила заключения соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК), в этом году запускают возможность заключения офсетных контрактов. В рамках программы «1704» возможно строительство инфраструктуры до участков инвестиционных проектов за счёт бюджета: это газ, вода, электричество, дороги. Корпорация развития поможет предоставить земельный участок в аренду без проведения торгов (например, в прошлом году выдано 18 таких участков) и получить скидку в 25% на аренду такого участка. Также инвесторы могут воспользоваться льготным кредитованием. Программа запустится в ближайшее время, ставки составят до 4,5% годовых.

– Что может предложить Корпорация развития Удмуртской Республики тем предпринимателям, которые в неё обращаются? Какие услуги она оказывает?

– Корпорация развития Удмуртии – единый институт поддержки бизнеса, который включает в себя сразу несколько направлений: это обучение и консультационная поддержка предпринимателей и самозанятых, сопровождение инвесторов в режиме «одного окна», помощь при выходе на экспорт и поддержка экспортёров, финансовая поддержка в виде льготных займов от Удмуртского фонда развития предпринимательства, а также услуги для производственных предприятий от Регионального центра инжиниринга.

– Одна из заявленных на сайте услуг – «Продвижение бренда «Сделано в Удмуртии». Приведите, пожалуйста, наиболее интересные примеры таких брендов.



Какие товары, какую продукцию можно смело называть если и не уникальной, то «лучшей среди равных»?

– Дело в том, что долгое время Удмуртия была закрытым регионом. Поэтому глава Удмуртии Александр Бречалов обозначил одну из важнейших задач по развитию экономики региона: сделать локальные товары и бренд «Сделано в Удмуртии» узнаваемыми не только внутри региона, но и за рубежом. Сейчас наши производители могут бесплатно использовать логотип «Сделано в Удмуртии». Его использует более 100 активных и амбициозных компаний.

Удмуртия – родина сильных брендов, и это не только «Калашников». Например,



кофе удмуртской компании Tasty Coffee пьют по всей России и в странах СНГ. Компания активно вкладывается в развитие своего бренда, их продукция находится почти на всех прилавках торговых сетей страны. В одежде удмуртского бренда «Bungly Boo!» ходят дети по всей России и в 50 странах мира, а в спортивной одежде «Танцующих» выступают олимпийские чемпионы мира. Точилки для ножей TSPROF экспортируются более чем в 80 стран мира. Объединённая цветочная компания смогла занять ещё одну освободившуюся рыночную нишу после ухода многих партнёров – выращивание цветов. В год компания выращивает 18 млн штук роз. Совсем скоро каждая 10-я роза в букетах по всей России будет из Удмуртии.

Для презентации и продвижения региональных брендов мы используем любые возможности: от ПМЭФ до «ИННОПРОМа» и Дальневосточного форума. С целью продвижения бренда «Сделано в Удмуртии» за рубежом активно принимаем участие в зарубежных выставках и организуем бизнес-миссии. Например, в апреле организовали участие наших предприятий в выставке «ИННОПРОМ» в Узбекистане; как итог – одна из наших компаний заключила контракт на поставку нефтепогружного оборудования на 40 млн рублей.

– На вашем сайте есть горячая линия. По каким вопросам на неё чаще всего обращаются? Есть ли примеры решения таких задач, которые звонившим казались неразрешимыми?

– Бизнес – это та сфера, в которой важно оперативно принимать решения. Поэтому в Удмуртии мы выстроили быструю коммуникацию – через социальные сети, чат на сайте, по телефону. Начиная с 2020 года специалисты Корпорации развития обработали более 60 тыс. обращений.

Горячую линию для бизнеса мы ввели в самом начале пандемии, в 2020 году. Тогда в день нам поступало до 1000 звонков: безусловно, невозможно было обработать каждый из них. Самые частые вопросы: можно ли организации вообще работать, на какие нормативные акты опираться, как получить господдержку, где брать финансовую помощь.

Во второй раз горячая линия заработала с повышенной нагрузкой в марте 2022 года – в период санкций. Изначально было также много общих вопросов об условиях работы в новых реалиях. Затем мы организовали отдельную горячую линию только для экспортёров по вопросам логистики, валютного регулирования, счетов, по таможенным вопросам.

Что касается примеров, расскажу об одном из последних кейсов. Стартап из Удмуртии разработал образец багажника для автоматизированной погрузки инвалидной коляски на автомобиль. Однако,

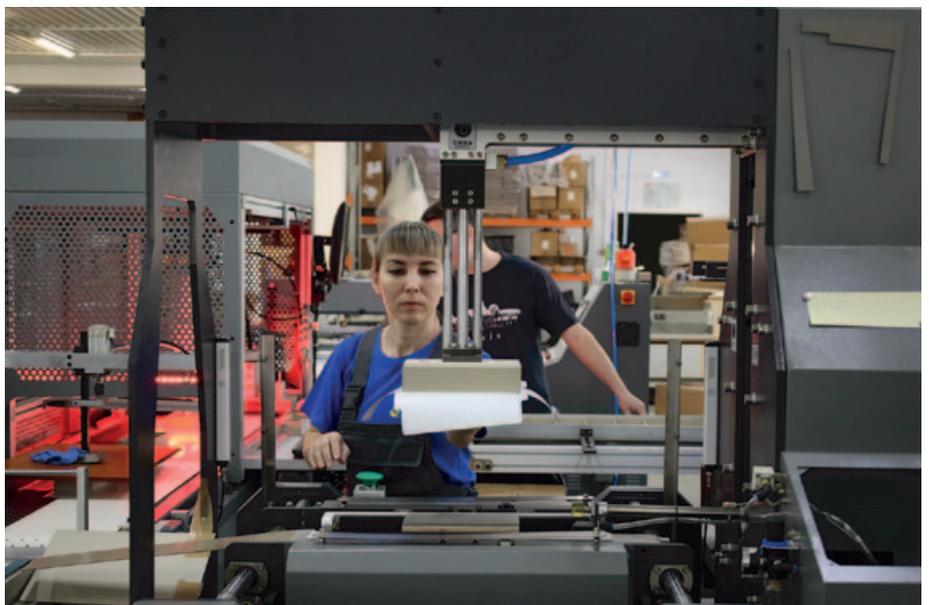


несмотря на все достоинства, проект активно не развивался из-за финансовых и организационных причин.

Компания обратилась в Корпорацию развития Удмуртии. Специалисты предложили им принять участие в конкурсе Фонда содействия инновациям, помогли написать заявку и оформить документы для конкурса. И буквально в июне они выиграли грант в 4 млн рублей. В ближайших планах – доработать конструкторскую документацию, заменить компоненты иностранного производства на отечественные, провести сертификацию и изготовить качественно новый образец, который в дальнейшем позволит запустить производство.

Подробнее можно узнать на сайте: madeinudmurtia.ru

Алексей Сокольский



Лидер по производству товаров электротехнического назначения в России, лучший сервисный центр ОАО «Минский электротехнический завод имени В. И. Козлова», региональное промышленное предприятие, вышедшее на международный рынок, – всё это «ЭНКО». С представителем ижевского завода Артёмом Скачковым мы побеседовали.



– Компания «ЭНКО» зарекомендовала себя как российский производитель качественных сухих высоковольтных и низковольтных трансформаторов, масляных трансформаторов, а также запчастей, необходимых для ремонта силовых масляных трансформаторов. Большинству наших читателей понятно, что трансформатор на любом промышленном предприятии – это энергия и безопасность. Но вот отличить сухой трансформатор от масляного – тут уже нужен профессионал. Просветите немного наших читателей.

– Сухие и масляные трансформаторы имеют различия в своей конструкции, технических характеристиках, использовании изоляционных материалов и, конечно, в области их применения. Например, если говорить об изоляционных материалах, то в сухих трансформаторах для разделения обмоток и предотвращения короткого замыкания используют специальные твёрдые изоляционные материалы, такие как эпоксидная смола или полиэфирная плёнка. Масляные же трансформаторы, как



следует из названия, имеют масляную изоляцию, где масло служит как диэлектрик и охлаждающая среда.

Сухие трансформаторы часто используются в помещениях, где требуется минимизировать риск утечки масла или обеспечить безопасность внутри помещений. Масляные трансформаторы обычно применяются в больших мощностях, подвергаются высоким нагрузкам и могут быть установлены как внутри помещений, так и на открытом воздухе.

– Расскажите подробнее об оборудовании, которое выпускаете. Какие модели производятся на вашем заводе?

– Завод выпускает сухие трансформаторы типа ТС, ТСКС, ТСНЗ с напряжением 10 кВ и мощностью до 63 кВА, а также масляные трансформаторы типа ТМ, ТМГ, ТМПНГ с напряжением до 20 кВ и мощностью до 1600 кВА. Кроме того, «ЭНКО» производит все необходимые для них комплектующие: алюминиевый провод в бумажной изоляции (АПБ), обмотки, контактные зажимы, магнитопровод, гофробаки, переключатели напряжения, разнообразную латунную продукцию и уплотнители.

– Ваши специалисты предлагают также ряд услуг по ремонту различных силовых трансформаторов. Почему клиенты обращаются именно к вам?

– Мы готовы предложить нашим клиентам широкий спектр услуг по ремонту и обслуживанию трансформаторов. Наша команда специалистов имеет большой опыт работы в этой области и способна произвести качественное обслуживание и ремонт любой сложности. Мы предоставляем гарантию на все наши услуги и работаем только с запасными частями собственного производства. На сегодняшний день номенклатура производства насчитывает около 2000 наименований продукции, что позволяет проводить ремонты в кратчайшие сроки и с гарантированным результатом. Клиент получает все необходимые и качественно выполненные услуги в одном месте!

– На заводе действует электротехническая высоковольтная испытательная лаборатория. Чем она занимается? Какие услуги предоставляет?

– Цель такой лаборатории – обеспечить безопасную и надёжную эксплуатацию



электротехнического оборудования, а также помочь предотвратить аварии и повреждения, связанные с электричеством. У потребителей в системе электроснабжения участвует много различного электрооборудования (кабели, провода, силовые щиты, автоматические выключатели) – всё это требует надлежащего ухода и периодических испытаний. При этом мы как проводим испытания на нашем заводе, так и оказываем услуги испытаний на выезде.

– Что представляет собой завод «ЭНКО» сегодня: площади, производственные мощности, оборудование, коллектив?

– Производственная площадка компании состоит из 13 цехов площадью 3850 кв. м. На сегодняшний день в компании работает 75 человек, и мы регулярно организуем новые рабочие места в связи с расширением производства.

Если говорить об оборудовании, то на предприятии установлены станки, отвечающие потребностям нашего производства:

быстро зарекомендовали себя как надёжный подрядчик и в 2009 году получили официальное свидетельство завода. На сегодняшний день к нам на ремонт поступают трансформаторы со всей страны. Когда речь идёт о качественном ремонте, для заказчика географическое расположение не так важно.

– Среди ваших клиентов – ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл-Энергогаз», ОАО «Сургутнефтегаз», ООО «Башнефть Добыча», ООО «КАМАЗ-Энерго» и множество других мощных компаний-лидеров. Чем их привлекает сотрудничество с «ЭНКО»? Каким был ваш первый крупный заказ? С какими компаниями ещё хотели бы сотрудничать?

– Основной задачей нашей компании всегда было качество! В работе мы придерживаемся принципа: «Нужно работать так, чтобы к вам вернулся клиент, а не произведённый товар». Для нас понятие «сделка» можно сравнить с искусством: нет шаблонов, абсолютно ко всем индивидуальный подход

– Если не считать разовые запросы, то развитие международного направления в компании началось в 2017 году, и с тех пор мы постепенно расширяем географию поставок и пул клиентов. Наша продукция на постоянной основе приобретает партнёрами из Армении, Грузии, Узбекистана, Казахстана, Киргизии и Белоруссии. Для сотрудничества с европейскими странами было открыто представительство в Чехии, через которое также осуществлялись поставки в Словакию, Болгарию.

– Отразились ли как-то последние геополитические события на работе компании? Например, на поставках сырья для вашего производства? Пришлось ли перестраивать логистику? Искать новых поставщиков?

– Да, с поставками сырья имеются трудности. Пришлось отказаться от иностранных поставщиков в пользу отечественных производителей. Так, есть проблемы с поставками специальной глины для изоляторов, и она не решена до сих пор. В общем, это даже общероссийская проблема, но я



токарные, намоточные, плазменной резки, для производства гофростенок, сварочные автоматы и кантователи; установленная линия для волочения алюминиевого провода, а также станки для вулканизации резины – и это ещё не весь перечень оборудования!

– Ваше предприятие располагается в Ижевске, но при этом «ЭНКО» является лучшим сервисным центром ОАО «Минский электротехнический завод имени В. И. Козлова». Как возникла такая коллаборация?

– Изначально мы были представителями на региональном уровне, но достаточно

и комфортные условия для сотрудничества. Взаимодействовать с клиентами, которым ты дал больше, чем они ожидали, намного проще и выгоднее, чем искать новых.

Что же касается компаний, с которыми хотели бы поработать, то мы готовы участвовать в разработках энергоэффективных технологий с электросетями России, делиться разработками и работать с институтами, улучшая качество и эффективность потребляемой электроэнергии.

– На вашем сайте упоминается, что вы работаете также и с зарубежными клиентами. Какова география работы компании?

всё же надеюсь, что, имея такую огромную площадь страны, производители изоляторов смогут найти сырьё внутри неё.

– Каковы планы предприятия на ближайшее время и более отдалённую перспективу?

– Оптимистичные! Вывести Россию на новый уровень энергоэффективности!

Россия, Удмуртская Республика,
г. Ижевск, ул. Салютовская, 256
8 (3412) 50-78-78

Подготовил Михаил Московец

ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЧАСТНЫХ И БИЗНЕС МЕРОПРИЯТИЙ

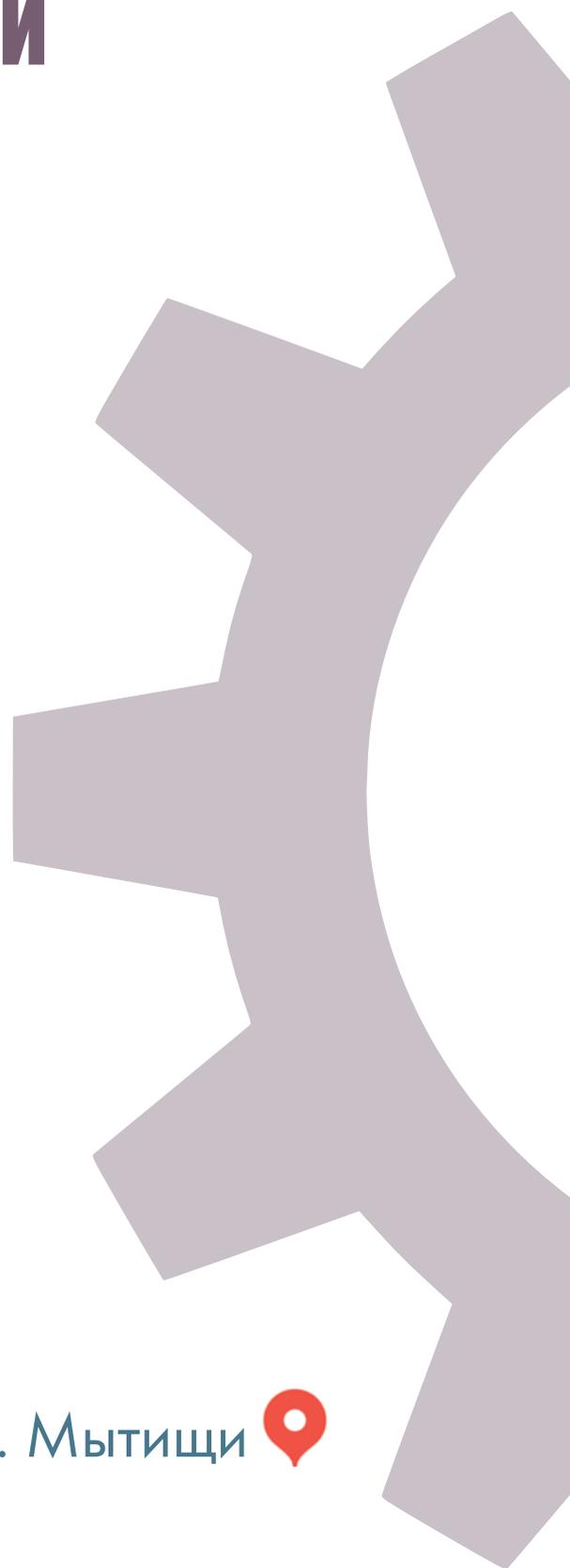


 **КУЛИБИН**
ЛОФТ

kulibin-loft.ru

+7 (900) 156-47-35

В Яндекс.Картах: [Лофт Кулибин г. Мытищи](#) 





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

Коллекция шоколадных подарков
Весна-Лето 2023



Интернет-магазин:
+7 (495) 739-95-95
confaelshop.ru

Корпоративные заказы:
+7 (495) 995-53-53
confael.ru

Горячая линия:
8 800 600-53-53

