

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

26/228 сентябрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

**VIII ВОСТОЧНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ –
ПЛОЩАДКА ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ СВЯЗЕЙ
МЕЖДУ РОССИЙСКИМ И ИНОСТРАННЫМ
ИНВЕСТИЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ**

Элина Сидоренко:

**«Наши инициативы были поддержаны
Президентом Российской Федерации
и оценены бизнес-сообществом»**



РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

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



Партнер
Корпорации МСП

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

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

Перевод:

Лилиана Альтапова

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Алёна Ремизова,

Анна Шехматова, Екатерина Цындук

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

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

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

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 № 26/228 сентябрь 2023

Дата выхода в свет: 04.09.2023.

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: **Aleksandre Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 26/228 September 2023

Дата выпуска: 04.09.2023.

Этиция: **30000 copies. Open price.**

ЭЛИНА СИДОРЕНКО:

2

**«НАШИ ИНИЦИАТИВЫ БЫЛИ ПОДДЕРЖАНЫ
ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И
ОЦЕНЕНЫ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВОМ»**

**МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ
СОЗДАНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА НА КУРИЛЬСКИХ
ОСТРОВАХ**

9

«КОЛМАР»:

15

**ШАХТЁРЫ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ
УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

СМЕСИТЕЛЬ ОТ «РИГЕЛЬ-СИБ» – В КАЖДЫЙ ДОМ!

20

WEILANDT ELEKTRONIK:

24

**ПЕРВАЯ ЭКОСИСТЕМА НА РЫНКАХ AUTO-ID И
МАРКИРОВКИ ПРОДУКЦИИ**

МЗПМ:

28

**СОЗДАТЕЛЬ БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ
МАЛОМОБИЛЬНЫХ ГРАЖДАН**

«РУСЬ-ТУРБО»:

32

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА МАКСИМУМ

МЫ РАССКАЖЕМ ПРО ARNEG...

36

АНДРЕЙ ДЖЕНИС:

38

«МЫ РЕШАЕМ ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ ПО ВЭД»

АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ, «ЛИСТЕРРА»:

42

**«В РОССИИ СКРЫТ НЕВЕРОЯТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, И
НЕ СТОИТ НЕДООЦЕНИВАТЬ ЕЁ ВОЗМОЖНОСТИ!»**

АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ:

44

**«ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
ПРОИЗВОДСТВ НУЖНА УВЕРЕННОСТЬ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В ОЩУТИМОЙ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ»**



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



ЭЛИНА СИДОРЕНКО:

«НАШИ ИНИЦИАТИВЫ БЫЛИ ПОДДЕРЖАНЫ ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОЦЕНЕНЫ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВОМ»

Платформа «ЗаБизнес.РФ» – уникальная возможность наладить диалог бизнеса и власти, обеспечить прозрачность и доступность правовой защиты предпринимательства в России. О возможностях цифрового ресурса в решении вопросов уголовно-процессуального характера и предотвращении таковых нашему журналу рассказала её генеральный директор Элина Сидоренко.

– Элина Леонидовна, расскажите, пожалуйста, о компании: как давно она на рынке бизнес-индустрии и насколько она сейчас востребована среди предпринимателей?

– Платформа «ЗаБизнес.РФ» была создана в ноябре 2019 года по поручению Президента Российской Федерации. Эта юридическая площадка изначально была ориентирована на создание механизма защиты бизнеса от необоснованного уголовного преследования. В следующем году электронный ресурс отметит свой пятилетний юбилей. Конечно, за этот период функционал Платформы был значительно расширен, обеспечивая защиту предпринимателей, которые являются фигурантами уголовных дел и попадают под незаконные следственные проверки, равно как и бизнеса, который стал жертвой уголовных посягательств. В этом направлении Платформа серьёзно преуспела: благодаря цифровой площадке рассмотрено примерно 4100 обращений от предпринимателей, при этом каждому четвёртому из них уже выставлен статус «проблема решена».

Благодаря усердной работе сегодня налажены качественные деловые взаимоотношения с правоохранительными органами: с МВД России, Генеральной прокуратурой Российской Федерации, Следственным комитетом Российской Федерации, ФСБ России. Их мы рассматриваем не только как адресатов обращений предпринимателей, поступающих на нашу Платформу, но и как наших стратегических партнёров, которые в первую очередь заинтересованы в снижении уровня коррупции в регионах. Результат работы доказывает, что эта заинтересованность существует с обеих сторон.

Основная цель Платформы – содействие развитию делового климата в Российской Федерации и обеспечение эффективного, прозрачного и бесперебойного процесса обжалований действий или бездействия правоохранительных органов в отношении предпринимателей. Этот ресурс даёт возможность формировать новые стандарты работы в бизнесе. Предприниматели узнают о нашей Платформе, однако процесс этот нелёгкий, и связан он в первую очередь с тем, что уголовное преследование воспринимается ими как что-то далёкое, не имеющее к ним отношения, а когда это уже произошло, руководитель бизнеса предпочитает альтернативные способы решения, которые с каждым годом становятся всё менее эффективными.

Печально, что предприниматели прибегают к цифровой платформе тогда, когда их юридический конфликт уже оброс серьёзными проблемами и разобраться в ситуации становится значительно сложнее. Но, даже несмотря на такую опасную установку, смело могу подтвердить, что результат работы впечатляет.

– Если говорить о запросах, не секрет, что в разных областях страны разный уровень развития предпринимательства, соответственно, разный уровень подкованности бизнеса и его взаимодействия с властью. Какие территории особенно нуждаются в таком инструменте, как Платформа, и в целом в работе с бизнесом?

– Российская Федерация неоднородна по составу, культуре ведения бизнеса и, собственно, плотности предпринимателей на той или иной

территории. В этом убеждают цифры: первое место по количеству обращений занимают Москва и Московская область, Краснодарский край и Республика Татарстан. Если сравнить эти данные с общей статистикой, то выясняется, что как раз плотность предпринимателей в этих регионах максимальная по России. Это даёт основание говорить о том, что нет регионов с изначальной пред установкой на криминальное поведение и конфликты. Пока мы наблюдаем прямую корреляцию между количеством предпринимателей в регионе и количеством обращений, но вместе с тем разная дифференциация регионов бизнеса по соотношению малого, крупного и среднего предпринимательства убеждает нас в том, что необходимо использовать соответствующий подход к предупреждению преступлений в отношении бизнеса и совершаемых бизнесом в различных регионах. В частности, для Краснодарского края более значимыми, чем для других регионов, являются вопросы предупреждения преступлений в отношении малого предпринимательства в сфере торговли и услуг. Здесь вопросы часто связаны с корыстными преступлениями и темами с разным уровнем мошенничества.

Для предпринимателей в развитых промышленных регионах на первый план выходят вопросы экономических преступлений и мошеннических действий при оформлении государственных закупок, причём для среднего бизнеса вопрос государственных закупок является проблемой очень острой и, к сожалению, не всегда разрешаемой.

Регионы дифференцируются и по степени взаимодействия бизнеса и власти. Если проводить их ранжирование и расставлять приоритеты поддержки, сама постановка вопроса в данной части некорректна, надо говорить не об усилении или смягчении предупредительных мер, а, скорее, о разных подходах с акцентом на раннем предупреждении преступлений или на пресечении уже начатых. И в этой части в первую очередь я бы обратила внимание на регионы со слабо развитым бизнесом и с низкой предпринимательской активностью, поскольку, к сожалению, в них в меньшей степени выработана культура взаимодействия с правоохранительными органами и с органами исполнительной власти. Это, в свою очередь, из-за отсутствия алгоритма развития побуждает к проявлению конфликта или коррупционным действиям для разрешения вопросов.

Есть проблемы в регионах с высокой плотностью и с высокой предпринимательской активностью. Здесь, конечно, на первое место должны выходить меры ранней профилактики преступлений, где бизнес знакомит с теми самыми «подводными камнями», которые возникают на стадиях реализации тех или иных мер.

Как бы мы ни говорили, очевидно одно: легче преступление предупредить, чем в дальнейшем его расследовать и, соответственно, наказать преступника. И в этой части ключевым компонентом такого пред-

упреждения является просветительская работа. Руководитель бизнеса, к сожалению, в отдельных случаях попросту не знает, что он совершает преступление. Получая обращения от предпринимателей разного уровня на цифровой ресурс «ЗаБизнес.РФ», мы каждый день убеждаемся в справедливости данного высказывания, рассматривая дела, связанные с мошенничеством применительно к госзакупкам, когда предприниматель не обладает элементарной правовой гигиеной в сфере государственных закупок и тратит деньги в нарушение сметы и регламента, даже не заботясь о том, каким образом можно было нивелировать те или иные юридические проблемы.

– Какие самые частые обращения на сегодняшний день поступают от предпринимателей?

– Чаще всего для бизнесменов, с учётом того, что Платформа «ЗаБизнес.РФ» занимается вопросами разрешения уголовно-правовых конфликтов в сфере предпринимательской деятельности, основной темой является уголовно-процессуальное законодательство. В этом смысле на первый план выходят дела, связанные с нарушением уголовного права. Предприниматели жалуются на то, что их привлекают к ответственности в отсутствие события преступления, это, в свою очередь, объясняется тем, что сегодня на законодательном и на правоприменительном уровне, к сожалению, не выработаны чёткие, понятные и однозначные алгоритмы разграничения уголовно наказуемых деяний от гражданско-правовых деликтов. Это, как правило, является основанием для обращения предпринимателей по факту незаконного привлечения к ответственности за мошенничество, уклонение от уплаты налогов, незаконное предпринимательство и так далее.

На втором месте находятся обращения, связанные с нарушением процессуальных сроков или так называемой волокиты при расследовании уголовных дел. Что греха таить, сегодня – как в силу своей сложности, так и по другим коррупционным основаниям – уголовные дела долгое время не расследуются, нарушаются все разумные сроки. Лидером в этом процессе был один предприниматель из столицы, уголовное дело которого расследовалось свыше 13 лет.

В целом мы наблюдаем картину волокиты от года до двух лет. Но сегодня хотелось бы сказать большое спасибо Генеральной прокуратуре Российской Федерации, которая такого рода действия пресекает.

На третьем месте я бы отметила дела, связанные с арестом имущества либо с незаконным изъятием документации. Несмотря на то, что правоохранительные органы рапортуют об изжитии такого рода злоупотреблений, практика показывает обратное: в отношении предпринимателей такие дела по-прежнему ведутся. Особенно остро эта проблема стоит применительно к так называемым уголовным делам, возбуждённым

по факту совершения преступления не в отношении конкретных лиц, а в части ареста имущества предпринимателя, который при этом не обладает процессуальным статусом подозреваемого или обвиняемого. Это вызывает, конечно, наибольшие сложности и негодование, тем не менее практика говорит о том, что такая схема по-прежнему является рабочей во взаимодействии с правоохранительными органами.

– Много зарубежных компаний ушло с российского рынка в связи с санкциями: могут ли иностранные компании также обращаться на Платформу? Были ли уже такие запросы?

– Да, иностранные компании могут обращаться на Платформу, одним из таких самых ярких событий был две тысячи девятнадцатый год, когда через месяц открытия Платформы известный фигурант уголовного дела Calve обратился за защитой его прав. Это дело было направлено в правоохранительные органы, в результате некоторые из доводов защиты Calve были услышаны правоохранительными органами.

Сегодня алгоритм обращения иностранных компаний таков: через адвокатов или защитников, имеющих российский паспорт и ИНН, компании могут заходить на Платформу. Никаких других ограничений в этой части по решению вопросов и обращений не существует. Озвученные ограничения объясняются тем, что Платформа «ЗаБизнес.РФ» сегодня является единственной негосударственной организацией, которая напрямую подключена к ЕСИА. Одним из показателей в ЕСИА является именно ИНН, поэтому при наличии этого документа все остальные вопросы, связанные с размещением обращения, не будут проблемой.

– Платформа «ЗаБизнес.РФ» – одна из немногих общественных организаций, активно взаимодействующих именно с правоохранительными органами на разных уровнях. Вы проводите совместные мероприятия для бизнеса по всей России. Каков результат?

– Скажу больше, цифровая платформа «ЗаБизнес.РФ» сегодня – это единственная общественная организация, деятельность которой напрямую ориентирована на взаимодействие с правоохранительными органами. При этом необходимо понимать, что наша деятельность направлена не просто на взаимодействие, а на выработку правильных серьёзных обоюдных эффективных решений.

Наша основная задача – это конструктивный диалог с правоохранительными органами при наличии общей заинтересованности в том, чтобы сделать защиту бизнеса максимально легитимной, открытой и прозрачной, а главное – эффективной. Могу сказать, что у Центрального аппарата правоохранительных органов наша Платформа находит поддержку не только при конкретных обращениях, но и в общих целях и задачах. Главное подтверждение –

цифры. Как я уже сказала, каждое четвёртое обращение благодаря именно этой позиции Центрального аппарата уже сегодня получило статус «решено».

Мероприятия, которые мы проводим в регионах, позволяют нам познакомить предпринимателей с теми механизмами бесплатной юридической помощи, которую для них предлагают бизнес-сообщество и государство, что как раз даёт возможность укрепить диалог с правоохранительными органами на местах. И как показывает практика: региональные мероприятия – это одно из открытий, которые мы сделали для себя, проводя информационную политику. По итогам этих встреч и форумов предприниматели уходят с пониманием того, что механизмы защиты бизнеса в России имеются, они доступны и эффективны. А общаясь с руководителями регионов, бизнес начинает понимать, что власть действительно заинтересована в том, чтобы защищать предпринимателей. Конечно, когда от руководителей идёт открытый посыл бизнесу в рамках свободного диалога о том, что «мы готовы вас защищать», предприниматель чувствует эту поддержку, и по итогам мероприятия через некоторое время ситуация в регионе значительно улучшается.

Проводя форумы, конференции и встречи, мы обеспечиваем тем самым комплексную защиту бизнеса, рассказывая о возможностях государственной поддержки, правовых аспектах работы нашей Платформы – это позволяет навести порядок в бизнес-сообществе: уравнивать регионы в части правовой защиты по уголовным делам и, наконец, расширить полномочия субъектов Российской Федерации по защите прав предпринимателей в сфере административного давления. Как Вы понимаете, мы получаем обратную связь и проводим серьёзную аналитическую работу, обеспечивающую не только Платформу «ЗаБизнес.РФ», но и Правительство Российской Федерации объективной информацией.

Результат вышеуказанных действий есть: сам бизнес и непосредственно силовые органы начинают работать в нужном ключе, выстраивая правильные алгоритмы взаимодействия в рамках правового поля. И, как Вы понимаете, при чётком диалоге увеличивается количество предпринимателей и налогов на территории, снижаются риски правонарушений в сфере экономики.

– Поговорим о здоровой конкуренции: есть ли те, кто, прямо скажем, злоупотребляет своими правами и ведёт нечестную работу по отношению к коллегам? Как быть в этом случае и может ли Платформа здесь помочь?

– Несмотря на то, что государство и сам бизнес делают много для оздоровления обстановки в сфере предпринимательства, тем не менее так называемая нездоровая конкуренция по-прежнему имеет место.

В целом конкуренция подразумевает, что отдельные люди или группы, создавая похожий продукт, начнут соперничать на рынке и бороться за «своих» покупателей.

Однако слово «бороться» приобретает новую окраску, когда предприниматели порой «заказывают» друг друга, и один из рычагов, к помощи которых они прибегают, – правоохранительные органы. Сразу отмечу, что подобная практика сегодня неумолимо сужается во многом из-за того, что Центральные аппараты и руководство субъектов правоохранительных органов заинтересованы в том, чтобы эту практику минимизировать. Однако есть факты, которые напрямую говорят о том, что можно было бы усилить надзор за возбуждаемыми по факту уголовными делами или арестом имущества предпринимателей, которые не обладают процессуальным статусом подозреваемого или обвиняемого. Это и вопросы, связанные, как я уже сказала, с волюнтаризмом в уголовных делах. В этом направлении можно сделать, пожалуй, следующее:

– необходимо создавать ниши легального разрешения конфликтов благодаря реально действующим процессам примирения;

– необходимо обеспечивать абсолютную прозрачность процессов расследования уголовных дел и усиливать прокурорский надзор в отношении дел, имеющих специальные так называемые «флажки рисков».

– Прорабатывая множество запросов и видя общую картину развития бизнеса на территории государства, Вы наверняка видите и несоответствия в законодательстве. Предоставляли ли Вы законодотворческие проекты и что именно, на Ваш взгляд, необходимо менять сейчас?

– Действительно, наша Платформа «ЗаБизнес.РФ» плотно работает не только с правоохранительными, но и с законодотворческими органами и органами исполнительной власти по выработке эффективных решений и моделей совершенствования действующего законодательства. В 2023 году по итогам длительной работы с РСПП, «Опорой России» и ТПП РФ совместно с Платформой «ЗаБизнес.РФ» был разработан пакет предложений по совершенствованию уголовно-процессуального законодательства. Эти решения удалось озвучить в рамках встречи Президента Российской Федерации с бизнесом 16 марта 2023 года. Они ушли в работу, и отрадно понимать, что многие из них нашли практическое воплощение: об этом напрямую заявил Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин в рамках своего выступления на пленарной сессии ПМЭФ-2023.

Естественно, на этом работа не заканчивается, есть ряд острых инициатив по либерализации уголовно-процессуального законодательства, которые в ближайшее время будут обсуждаться с деловым сообществом. Также уже подготовлены и будут озвучены в рамках официальных деловых встреч интереснейшие решения, связанные с обеспечением системности уголовной политики в сфере защиты бизнеса. В данной части важно понимать одно: необходимо соблюдение баланса регулятивных и репрессивных начал. Нельзя либерализовать законодательство до степени его ослабле-

ния, также нельзя усиливать законодательство до степени его ужесточения: важно обеспечить понятность, прозрачность и социальную обусловленность.

Необходимо установить баланс между опасностью совершённых преступлений и уголовно-правовыми санкциями за их совершение. В отдельных случаях отказаться от криминализации деяний, от уголовно-правовых запретов – в тех случаях, когда сама практика вынуждает рассматривать данное деяние как гражданское или административное правовое нарушение. Важно более детально подойти к вопросу, связанному с административной преюдицией, которая сегодня внедрена в уголовное право и используется на правовом поле применительно к экономическим преступлениям, системно подходить к обеспечению наказуемости тех или иных деяний.

– С появлением Платформы возросло количество обращений в вышестоящие правоохранительные органы? Как они восприняли такой поток запросов, касающийся уже именно темы бизнеса? Насколько они подкованы в этом направлении?

– Отвечая на Ваш вопрос, хотелось бы в первую очередь сказать слова огромной благодарности правоохранительным органам Центрального аппарата МВД России, ФСБ России, Следственного комитета Российской Федерации и Генеральной прокуратуры Российской Федерации за ту конструктивную и серьёзную работу, что они делали и делают в части рассмотрения обращений. Мы иногда нашу Платформу называем «внешним комплаенсом организации», что полностью оправдано в этой части, поскольку Платформа сегодня – уникальный источник информации для Центральных аппаратов правоохранительных органов о том, что реально творится на местах. Платформа «ЗаБизнес.РФ» стала уникальным механизмом, позволяющим получать информацию о тех злоупотреблениях в регионах, которые происходят в решении дел уголовно-процессуального характера, на этом основании запрашиваются уголовные дела из этих субъектов. И, несмотря на то, что эта работа сильно затратная по количеству человеческих ресурсов, организационных вопросов в том числе, она в полной мере себя окупает. Правоохранительные органы относятся к этой информации серьёзно, этой же позиции они придерживаются при решении вопросов того или иного обращения. Для руководства Центрального аппарата это не только решение проблем предпринимателей, но и серьёзные решения в вопросе работы кадров по итогам.

Вся эта работа ведётся сейчас благодаря нашему Президенту Владимиру Владимировичу Путину, который предложил создать такой эффективный и мудрый ресурс, снижающий коррупционную составляющую в экономике и позволяющий развиваться деловому сообществу, решая вопросы с помощью качественной коммуникации.

Подготовила Варвара Можеева

Elina Sidorenko:

"OUR INITIATIVES WERE SUPPORTED BY THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION AND APPRECIATED BY THE BUSINESS COMMUNITY"

The ZaBusiness.RF platform is a unique opportunity to establish a dialogue between business and government, to ensure transparency and accessibility of legal protection of entrepreneurship in Russia. Its general director Elina Sidorenko told our magazine about the possibilities of a digital resource in solving issues of a criminal procedural nature and preventing such.

– *Elina Leonidovna, please tell us about the company, how long has it been on the business industry market, and how much is it in demand among entrepreneurs now?*

– The ZaBusiness.RF Platform was created in November 2019 by order of the President of the Russian Federation. This legal platform was initially focused on creating a mechanism to protect businesses from unjustified criminal prosecution. Next year, the electronic resource will celebrate its five-year anniversary. Of course, during this period, the Platform's functionality has been significantly expanded, providing protection for entrepreneurs who are involved in criminal cases and fall under illegal investigative inspections, as well as for businesses that have been victims of criminal attacks. The Platform has succeeded in this area: the digital platform has dealt with approximately 4,100 appeals from entrepreneurs, with one in four of them already having a "Problem solved" status.



Thanks to hard work, high-quality business relationships have been established with law enforcement agencies: the Ministry of Internal Affairs of Russia, the Prosecutor General's Office of the Russian Federation, the Investigative Committee of the Russian Federation, the Federal Security Service of Russia. We consider them not only as addressees of businessmen's appeals coming to our Platform, but also as our strategic partners, who are primarily interested in reducing the level of corruption in the regions. The result of the work proves that this interest exists on both sides.

The main goal of the Platform is to promote the development of the business climate in the Russian Federation and ensure an effective, transparent and uninterrupted process of appealing against actions or inaction of law enforcement agencies against entrepreneurs. This resource makes it possible to form new standards of work in business. Entrepreneurs learn about our Platform, but this process is not easy, and it is connected, first of all, with

the fact that they perceive criminal prosecution as something distant, not related to them, and when this has already happened, the business leader prefers alternative methods solutions that become less and less effective every year.

It is sad that entrepreneurs resort to the digital platform when their legal conflict has already grown into serious problems and it becomes much more difficult to sort out the situation. But even despite such a dangerous attitude, I can safely confirm that the result of the work is impressive.

– *Speaking of requests, it is no secret that in different regions of the country there is a different level of entrepreneurship development, respectively, a different level of business savvy and its interaction with the authorities. Which territories are in particular need of such a tool as the Platform and, in general, of work with business?*

– The Russian Federation is heterogeneous in terms of its composition, business culture

and, in fact, the density of entrepreneurs in a particular territory. The figures are convincing: Moscow and the Moscow Region, the Krasnodar Territory and the Republic of Tatarstan rank first in terms of the number of appeals. If we compare these data with the general statistics, it turns out that the density of entrepreneurs in these regions is the highest in Russia. This gives grounds to say that there are no regions with an initial predetermination for criminal behaviour and conflicts. So far we have observed a direct correlation between the number of entrepreneurs in a region and the number of appeals, but, at the same time, the different differentiation of business regions in terms of the ratio of small, large and medium-sized businesses convinces us that it is necessary to use an appropriate approach to prevent crimes against businesses and committed business in different regions. In particular, for the Krasnodar Territory, the issues of preventing crimes against small businesses in the field of trade and services are more significant than for other regions. Here, the questions are often related to acquisitive crimes and topics with different levels of fraud.

For entrepreneurs in developed industrial regions, issues of economic crimes and fraudulent actions during public procurement are coming to the fore, and for medium-sized businesses, the issue of public procurement is a very acute problem and, unfortunately, not always resolved.

Regions are also differentiated by the degree of interaction between business and government. If we rank them and prioritize support, the very formulation of the question in this part is incorrect, we should not talk about strengthening or mitigating preventive measures, but rather about different approaches with an emphasis on early prevention of crimes or on the suppression of those that have already begun. And in this part, first of all, I would pay attention to regions with poorly developed businesses with low entrepreneurial activity, because, unfortunately, they have less developed a culture of interaction with law enforcement agencies and executive authorities. This, in turn, due to the lack of a development algorithm, encourages the manifestation of conflict or corrupt actions to resolve issues.

There are problems in regions with high density and high entrepreneurial activity. Here, of course, early crime prevention measures should come first, where businesses are introduced to the very “pitfalls” that arise at the stages of implementing certain measures.

No matter how we say it, one thing is obvious: it is easier to prevent a crime than to investigate it further and, accordingly, punish the criminal. And in this part, the key component of such a warning is educational work. The head of the business, unfortunately, in some cases simply does not know that he is committing a crime. Receiving appeals from entrepreneurs of different levels to the digital resource ZaBusiness.RF every day we are convinced of the validity of this statement,

considering cases related to fraud in relation to public procurement, when an entrepreneur does not have basic legal hygiene in the field of public procurement and spends money in violation of the estimates and regulations, not even caring about how it was possible to level certain legal problems.

– What are the most frequent appeals received from entrepreneurs today?

– Most often for businessmen, taking into account the fact that the ZaBusiness.RF Platform deals with the resolution of criminal legal conflicts in the field of entrepreneurial activity, the main topic is criminal procedural legislation. In this sense, cases related to the violation of criminal law come to the fore. Entrepreneurs complain that they are held accountable in the absence of a crime event, which, in turn, is explained by the fact that today, at the legislative and law enforcement levels, unfortunately, clear, understandable and unambiguous algorithms for distinguishing criminally punishable acts from civil torts. This, as a rule, is the basis for the appeal of entrepreneurs on the fact of illegal prosecution for fraud, tax evasion, illegal business, and so on.

In second place are appeals related to violation of procedural deadlines or the so-called red tape in the investigation of criminal cases. To be honest, today, both due to its complexity and other corruption grounds, criminal cases are not investigated for a long time, violating all reasonable deadlines. The leader in this process was one businessman from the capital, whose criminal case had been under investigation for over 13 years.

In general, we observe a pattern of red tape from one to two years. But today I would like to say a big thank you to the Prosecutor General's Office of the Russian Federation, which suppresses such actions.

In the third place, I would mention cases related to the seizure of property or the illegal seizure of documentation. Despite the fact that law enforcement agencies report on the elimination of such abuses, practice shows the opposite: such cases are still being conducted against entrepreneurs. This problem is particularly acute in relation to the so-called criminal cases initiated upon the commission of a crime against specific persons, but in terms of the seizure of the property of an entrepreneur who does not have the procedural status of a suspect or accused. This causes, of course, the greatest difficulties and indignation, nevertheless, practice suggests that such a scheme is still working in cooperation with law enforcement agencies.

– A lot of foreign companies have left the Russian market due to sanctions, can foreign companies also apply to the Platform, and have there been such requests already?

– Yes, foreign companies can apply to the Platform, one of the most striking events was the two thousand and nineteenth year, when, a month after the opening of the Platform, a well-known defendant in the criminal case

Calve applied for protection of his rights. This case was sent to law enforcement agencies, as a result, some of the arguments of the Calve defense were heard by law enforcement agencies.

Today, the algorithm for the treatment of foreign companies is as follows: through lawyers or defenders who have a Russian passport and TIN, companies can enter the Platform. There are no other restrictions in this part on resolving issues and appeals. The voiced restrictions are explained by the fact that the Platform is ZaBusiness.RF today is the only non-governmental organization that is directly connected to the ESIA. One of the indicators in the ESIA is the TIN, so if this document is available, all other issues related to the placement of the appeal will not be a problem.

– The Platform ZaBusiness.RF is one of the few public organizations that actively interact with law enforcement agencies at different levels. You hold joint events for businesses all over Russia. What is the result?

– I will say more, the digital platform ZaBusiness.RF is the only public organization whose activities are directly focused on interaction with law enforcement agencies. At the same time, it is necessary to understand that our activities are aimed not just at interaction, but at developing the right serious mutually effective solutions.

Our main task is a constructive dialogue with law enforcement agencies with a common interest in making business protection as legitimate, open and transparent, and most importantly, effective as possible. I can say that the Central Office of the law enforcement agencies supports our Platform not only in specific requests, but also in general goals and objectives. The main confirmation is the figures. As I have already said, every fourth appeal has already received the status of “resolved” thanks to this position of the Central Office.

The events we hold in the regions allow us to introduce entrepreneurs to the mechanisms of free legal assistance offered to them by the business community and the state, which gives us an opportunity to strengthen the dialogue with law enforcement agencies on the ground. And, as practice shows, regional events are one of the discoveries that we have made for ourselves in our information policy. As a result of these meetings and forums, entrepreneurs leave with the understanding that there are mechanisms to protect business in Russia, and that they are available and effective. And by talking to regional leaders, business begins to realise that the authorities are really interested in protecting entrepreneurs. Of course, when leaders send an open message to business in a free dialogue that “we are ready to protect you”, the entrepreneur feels this support, and after a while the situation in the region improves significantly.

By holding forums, conferences and meetings, we provide comprehensive

protection of business, telling about the possibilities of state support, legal aspects of our Platform – this allows us to restore order in the business community: to equalise the regions in terms of legal protection in criminal cases and, finally, to expand the powers of the constituent entities of the Russian Federation to protect the rights of entrepreneurs in the area of administrative pressure. As you understand, we receive feedback and carry out serious analytical work, providing not only the ZaBusiness.RF Platform, but also the Government of the Russian Federation with objective information.

The result of the above actions is: the business itself and the law enforcement agencies themselves begin to work in the right way, building the right algorithms for interaction within the legal framework. And, as you understand, with a clear dialogue, the number of entrepreneurs and taxes in the territory increases, and the risks of offenses in the economic sphere decrease.

– Let's talk about "healthy competition": are there those who, frankly, abuse their rights and do dishonest work towards colleagues? What to do in this case, and can the Platform help here?

– Despite the fact that the state and the business itself are doing a lot to improve the situation in the field of entrepreneurship, nevertheless, the so-called "unhealthy competition" still takes place.

In general, competition implies that individuals or groups, creating a similar product, will begin to compete in the market and fight for "their" customers. However, the word "fight" takes on a new color when entrepreneurs sometimes "order" each other,

and one of the levers they resort to is law enforcement agencies. I should immediately note that such practice is inexorably narrowing today, largely due to the fact that Central apparatuses and the leadership of law enforcement agencies are interested in minimizing this practice. However, there are facts that directly suggest that it would be possible to strengthen supervision of cases initiated in fact or the seizure of property of entrepreneurs who do not have the procedural status of a suspect or accused. These are also issues related, as I have already said, to the red tape of criminal cases. In this direction, perhaps, the following can be done:

– it is necessary to create niches for legal conflict resolution through real reconciliation processes;

– it is necessary to ensure absolute transparency of criminal investigation processes and strengthen prosecutor's supervision in relation to cases with special so-called "risk flags".

– Working through a lot of requests and seeing the overall picture of business development on the territory of the state, you probably see inconsistencies in the legislation. Have you provided legislative projects, and what exactly do you think needs to be changed now?

– Indeed, our ZaBusiness.RF Platform works closely not only with law enforcement, but also with law-making and executive authorities to develop effective solutions and models for improving the current legislation. In 2023, as a result of long-term work with the RSPP, Opora Rossii, and the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, together with the ZaBusiness.RF

Platform, a package of proposals was developed to improve the criminal procedure legislation. These decisions were announced during the meeting of the President of the Russian Federation with business on March 16, 2023. They went to work, and it is gratifying to understand that many of them have found practical implementation: President of the Russian Federation Vladimir Vladimirovich Putin stated this directly as part of his speech at the SPIEF 2023 plenary session.

Naturally, the work does not end here; there are a number of acute initiatives to liberalise criminal procedural legislation, which will be discussed with the business community in the near future. Also, very interesting solutions have already been prepared and will be voiced at official business meetings related to ensuring the systemic nature of criminal policy in the area of business protection. In this part, it is important to understand one

thing: it is necessary to maintain a balance between regulatory and repressive principles. Legislation should not be liberalised to the extent of weakening, nor should it be strengthened to the extent of tightening – it is important to ensure clarity, transparency and social relevance.

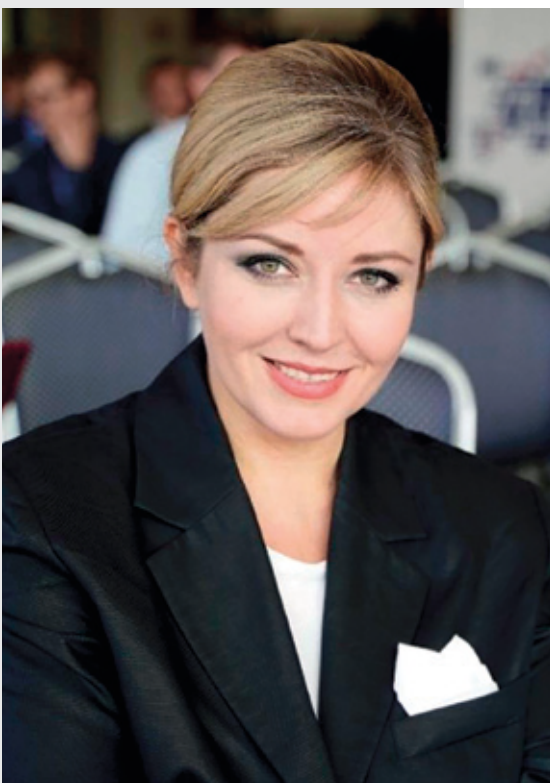
A balance must be struck between the danger of the offences committed and the criminal law sanctions for their commission. In some cases, it is necessary to abandon the criminalisation of acts and criminal law prohibitions in cases where the practice itself makes it necessary to consider the act in question as a civil or administrative legal violation. It is important to take a more detailed approach to the issue related to administrative prejudice, which today is introduced into criminal law and used in the legal field in relation to economic offences, with a systematic approach to ensuring the punishability of certain acts.

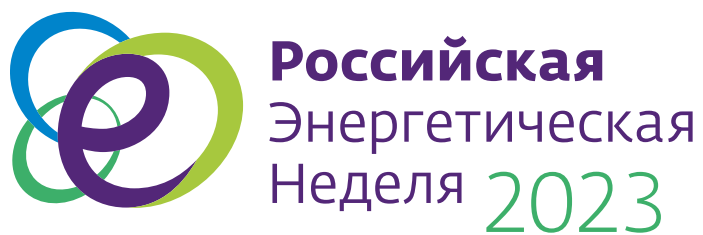
– Has the number of appeals to higher law enforcement agencies increased with the advent of the Platform? How did they perceive such a flow of requests, already related to the topic of business? How savvy are they in this direction?

– In response to your question, I would like to first of all say a word of great gratitude to the law enforcement agencies of the Central Office of the Ministry of Internal Affairs of Russia, the Federal Security Service of Russia, the Investigative Committee of the Russian Federation and the General Prosecutor's Office of the Russian Federation for the constructive and serious work that they have done and are doing in terms of handling complaints. We sometimes call our Platform "external compliance of the organisation", which is fully justified in this part, as the Platform today is a unique source of information for the central apparatuses of law enforcement agencies about what is really going on in the field. The ZaBusiness.RF Platform has become a unique mechanism for obtaining information about the abuses in the regions that occur in the resolution of criminal procedure cases, and on this basis, cases are requested from these subjects. And, despite the fact that this work is very costly in terms of human resources and organisational issues, it pays for itself in full. The law enforcement agencies take this information seriously, and they adhere to the same position when resolving the issues of this or that appeal. For the management of the Central Office it is not only solving the problems of entrepreneurs, but also serious decisions in the issue of staff work on the results.

All this work is being done now thanks to our President Vladimir Vladimirovich Putin, who proposed to create such an effective and wise resource that reduces the corruption component in the economy and allows the business community to develop by solving issues through quality communication.

Prepared by Varvara Mozhayeva





**Российская
Энергетическая
Неделя 2023**



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ



РОСКОНГРЕСС

Пространство доверия

11–13 октября
Москва,
ЦВЗ «Манеж»

rusenergyweek.com



Реклама (6+)



*20 лет без налогов:
беспрецедентный набор
льгот получает бизнес,
инвестируя в развитие Курил*

МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА НА КУРИЛЬСКИХ ОСТРОВАХ

Под управлением Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ) находится ряд особых экономических зон: 18 территорий опережающего развития (ТОР), свободный порт Владивосток (СПВ), Арктическая зона РФ (АЗРФ) и специальный административный район на острове Русский (САР). С 2022 года действует преференциальный режим на Курильских островах. На каждой территории предпринимателям доступны уникальные меры государственной поддержки, а также всесторонняя помощь со стороны КРДВ.

Стратегическая задача КРДВ в управлении преференциальными режимами – сопровождать инвесторов на каждом этапе, предлагать максимально комфортные условия для работы, обеспечивать применение налоговых льгот и административных преференций (нулевые налоги на прибыль, имущество и землю на первые пять лет, сниженные на 75% страховые взносы в течение 10 лет, процедура свободной таможенной зоны, инфраструктура и земля для ТОР), необходимых той или иной компании инструментов господдержки. Результатом становятся открытие новых предприятий на Дальнем Востоке и в Арктике, создание новых рабочих мест, улучшение качества жизни дальневосточников и северян. Резиденты ТОР, в СПВ и АЗРФ по соглашениям с КРДВ вкладывают в экономику Дальнего Востока и Арктики 7,9 трлн руб., фактически бизнес, а это более 3,4 тыс. резидентов префрежимов, инвестировал свыше 3,1 трлн руб. Каждый четвёртый проект уже запущен: создано 784 предприятия, лидируют такие отрасли, как девелопмент и строительство, сфера услуг, логистика и транспорт, туризм, а также сельское хозяйство и горнорудная промышленность. Топ-5 отраслей по объёму инвестиций: нефтега-



зохимия, горнорудная промышленность, логистика, девелопмент и машиностроение – на них приходится более 85% от всего объёма инвестиций. Всего резиденты создали более 121 тыс. рабочих мест для жителей Дальнего Востока и Арктики.

На территории Курильских островов действует два преференциальных режима. Первый – ТОР «Курилы» – был создан по инициативе российского правительства в 2017 году. С тех пор его резидентами стали восемь компаний, а общий объём их инвестиций превысил шесть миллиардов рублей. Бизнес, пользуясь инструментами господдержки, создаёт предприятия, нацеленные на переработку рыбы, создание гостиницы и туристических объектов. Инвесторы строят краболовы, планируют шить рыболовные сети и создают строительные компании. Например, компания «Архипелаг Онекотан» создаст рекреационный кластер на островах Курильской гряды и будет развивать различные виды туризма: экспедиционный, экологический, круизный, бальнеологический, гастрономический. Начиная с 2024 года на островах Парамушир, Онекотан, Шумшу, Шикотан, Атласова, Харимкотан, Расшуа и Ушишир постепенно будут появляться туристские объекты.

Второй преференциальный режим совсем новый: он вступил в силу 9 марта 2022 года. На сегодняшний день 14 компаний стали резидентами специального налогового режима на Курильских островах Российской Федерации. Они реализуют проекты с объёмом инвестиций порядка 1,6 млрд рублей и с созданием 246 рабочих мест. Виды деятельности у компаний различные: это гостиничный бизнес, предоставление туристических услуг, производство и продажа продуктов питания и многое другое. Резидентом может стать вновь зарегистрированная организация. Так, меньше года понадобилось компании «Кунашир-Тур», чтобы построить туристический комплекс, который готовится к открытию в ближайшее время. Это 22 экодомика, спа-комплекс, ресторан под стеклянным куполом, лаунж-зона, а также предприниматели будут проводить экскурсии по живописному острову.

Таким образом, на Курильских островах на различной стадии реализации находится 22 проекта с общим объёмом инвестиций 13 млрд рублей. Ещё с порядка 13 компаниями идёт проработка реализации проектов в сферах туризма, рыбопереработки, энергетики.

Сегодня можно уверенно сказать, что преференциальный режим на Курилах – самый выгодный не только на Дальнем Востоке, но и в России в целом. Прежде всего – потому, что он на 20 лет освобождает инвесторов от различных налогов: на прибыль, имущество, землю и транспорт. Кроме того, для предпринимателей снижены страховые взносы на персонал до 7,6%,



тогда как в остальных регионах России их уровень достигает 30%.

Максимально упрощены административные процедуры. На Курилах – заявительный характер присвоения статуса резидента для предоставления льгот (достаточно зарегистрировать новое юридическое лицо и направить уведомление в налоговый орган). Также отсутствует минимальный порог инвестиций: для малого и среднего бизнеса это является уникальной возможностью. Кроме того, резиденты могут получить без торгов в аренду земельный участок для ведения предпринимательской деятельности по льготной ставке (если земля находится в

границах ТОР «Курилы»), что очень важно для туристических проектов, применять процедуру свободной таможенной зоны, позволяющей значительно экономить на ввозе товаров, сырья и оборудования, на экспорте готовой продукции.

КРДВ предоставляет инвесторам на Курилах, как и бизнесу в других регионах Дальнего Востока, в Арктике, широкий набор бизнес-сервисов: помогает в подборе сотрудников, привлечении финансирования и правовой защите, выполняет маркетинговое и информационное продвижение, предлагает помощь в поиске партнёров и содействие в сбыте продукции резидентов.



The Far East and Arctic Development Corporation (FEDC) manages a number of special economic zones: 18 Advanced Special Economic Zones (ASEZ), the Free Port Vladivostok (FPV), the Arctic Zone of the Russian Federation (AZRF), and a Special Administrative Region (SAR) on Russky Island. A preferential regime has been in place on the Kuril Islands since 2022. In each territory, entrepreneurs have access to unique state support measures, as well as comprehensive assistance from the FEDC.

THE MOST COMFORTABLE CONDITIONS HAVE BEEN CREATED FOR BUSINESS ON THE KURIL ISLANDS



The strategic task of the FEDC in managing preferential regimes is to accompany investors at every stage, to offer the most comfortable working conditions, to ensure the application of tax benefits and administrative preferences (zero taxes on profit, property and land for the first five years, reduced insurance premiums by 75 per cent for 10 years, free customs zone procedure, infrastructure and land for ASEZs), as well as state support tools required by a particular company. The result is the opening of new enterprises in the Far East and the Arctic, the creation of new jobs, and an improvement in the quality of life of Far Easterners and northerners. Under agreements with the FEDC, residents of ASEZs, FPV and AZRF invest 7.9 trillion roubles in the economy of the Far East and the Arctic; in fact, businesses, including more than 3,400 residents of preferential

regimes, have already invested over 3.1 trillion rubles. Every fourth project has already been launched – 784 enterprises have been created, leading such industries as development and construction, services, logistics and transport, tourism, as well as agriculture and mining. The top 5 industries in terms of investment: petrochemistry, mining, logistics, development and mechanical engineering – they account for more than 85% of the total investment. In total, residents have created more than 121 thousand jobs for residents of the Far East and the Arctic.

There are two preferential regimes on the territory of the Kuril Islands. The first one, the Kuriles ASEZ, was created on the initiative of the Russian government in 2017. Since then, eight companies have become its residents, and the total volume of their investments has exceeded 11,6 billion rubles. Business, using

the tools of state support, creates enterprises aimed at processing fish, creating hotels and tourist facilities. Investors are building crab traps, planning to sew fishing nets and create construction companies. For example, the Onkotan Archipelago company will create a recreational cluster on the Kuril Islands and will develop various types of tourism: expedition, ecological, cruise, balneological, gastronomic. Starting from 2024, tourist sites will gradually appear on the islands of Paramushir, Onkotan, Shumshu, Shishkotan, Atlasova, Harimkotan, Rashua and Ushishir.

The second preferential regime is completely new: it entered into force on March 9, 2022. To date, 14 companies have become residents of the special tax regime on the Kuril Islands of the Russian Federation. They are implementing projects with an investment of about 1,6 billion rubles and

with the creation of 246 jobs. The companies have different types of activities: the hotel business, the provision of tourism services, the production and sale of food products, and much more. A newly registered organization can become a resident. Thus, it took Kunashir-Tour less than a year to build a tourist complex, which is preparing to open in the near future. These are 22 eco-houses, a spa complex, a restaurant under a glass dome, a lounge area, as well as entrepreneurs will conduct excursions around the picturesque island.

Thus, 22 projects with a total investment of 13 billion rubles are at various stages of implementation on the Kuril Islands. Another 13 companies are working on the implementation of projects in the areas of tourism, fish processing, and energy.

Today we can confidently say that the preferential regime in the Kuriles is the most profitable not only in the Far East, but also in Russia as a whole. First of all, because it exempts investors from various taxes for 20 years: on profit, property, land and transport. In addition, for entrepreneurs, insurance premiums for personnel have been reduced to 7.6%, while in other regions of Russia their level reaches 30%.

Administrative procedures have been simplified as much as possible. In the Kuril Islands, there is no minimum investment threshold – for small and medium-sized



businesses, this is a unique opportunity. There is also no minimum investment threshold, which is a unique opportunity for small and medium-sized businesses. In addition, residents can lease land plots for business activities at a favourable rate (if the land is located within the boundaries of the the Kuriles ASEZ), which is very important for tourism projects, and apply the procedure of a free customs zone, which allows for significant savings on the

import of goods, raw materials and equipment, and export of finished products.

The FEDC provides investors in the Kurils, as well as businesses in other regions of the Far East and the Arctic, with a wide range of business services: assistance in recruiting employees, attracting financing, legal protection, marketing and information promotion, assistance in finding partners and assistance in selling residents' products.





**3–4 ОКТЯБРЯ
2023 ГОДА**

ГОСТИНИЦА «RADISSON BLU» | ЧЕЛЯБИНСК

V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

SEYMARTEC ECOLOGY



**ЭКОЛОГИЯ,
ПРОМЫШЛЕННАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
И ОХРАНА ТРУДА – 2023**

Контакты: +7 499 638-23-29 | info@seymartec.ru | <https://seymartec.ru>

20 КОЛМАР
ЛЕТ УГЛЕДОБЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ
ГРАНИ БУДУЩЕГО



**СТРОИМ
БУДУЩЕЕ
ВМЕСТЕ!**





«КОЛМАР»:

ШАХТЁРЫ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Угольная промышленность – важнейшее звено топливно-энергетического комплекса (ТЭК) России. А движущая сила отрасли – шахтёры. Во времена СССР эта профессия была одной из самых уважаемых и оплачиваемых, но после перестройки долгие годы находилась в забвении. Сегодня же она переживает второе рождение.

Сейчас, когда страна находится под экономическими санкциями, в России бурными темпами развивается собственная промышленность, которой уголь крайне необходим. Он используется на тепловых электростанциях как топливо, применяется как технологическое сырьё и топливо в химической промышленности; без коксующегося угля невозможно представить развитие чёрной металлургии. Уголь нужен повсеместно, за счёт чего у отрасли огромные перспективы, а шахтёрский труд крайне востребован. Группа компаний «Колмар» – одно из крупнейших предприятий по добыче и реализации коксующегося угля. По итогам 2022 года холдинг был назван «Лучшим работодателем» в Якутии в рамках федерального проекта «Содействие занятости», а в 2019 и 2021 годах признан «Лучшим работодателем» в рамках премии «Звезда Дальнего Востока». И именно на примере этой компании – как успешного работодателя – мы попытались разобраться, что же сегодня привлекает новые кадры в шахтёрскую профессию и каковы дальнейшие перспективы этой специальности.

ПОДЗЕМНЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Сегодня ГК «Колмар» объединяет промышленные предприятия по добыче и переработке коксующихся углей, расположенные на территории Нерюнгринского района Республики Саха (Якутия), а также сбытовые и логистические структуры. За минувший год предприятиями, входящими в группу, добыто 12,4 млн тонн угля, в планах на 2023 год – 14,3 млн тонн. И весьма амбициозная цель на будущее – выйти в лидеры отрасли на мировом рынке. Естественно, для достижения столь масштабной задачи нужны кадры.

Сегодня как специалисты с опытом, так и только начинающие свой путь в профессии охотно приходят в «Колмар»: на данный момент в компании трудятся 6,3 тыс. человек, холдинг является одним из крупнейших работодателей на Дальнем Востоке.

По мнению руководства, сегодня наблюдается явный тренд возрождения шахтёрской профессии, и этому есть вполне логичное объяснение. В современных реалиях для работы в шахте требуются не только физическая сила и выносливость. Угольная отрасль становится всё более и более высокотехнологичной, это позволяет постоянно развиваться в профессиональном плане, приобретать новые знания, совершенствовать навыки и строить успешную карьеру.

Весомый плюс профессии – достойные заработные платы и большой перечень социальных льгот: ранний выход на пенсию, сокращённый рабочий день, длительный отпуск, отдых в санаториях и др.

Немаловажным фактором, который влияет на возрастающую популярность профессии шахтёра, является стабильность

и уверенность в будущем. Спрос на труд шахтёров только растёт, и сегодня работодатели борются за квалифицированных специалистов. Можно сказать, что высокие зарплаты – это тенденция рынка, но в условиях конкуренции каждая компания стремится предложить наиболее комфортные условия труда и возможности для развития и профессионального роста.

«Колмар» предлагает один из самых достойных социальных пакетов на Дальнем Востоке, в который входят меры поддержки работников и членов их семей. С 1 мая 2023 года вступил в силу обновлённый коллективный договор, за счёт этого увеличились размеры различных выплат, значительно изменились условия оплаты проезда в отпуск и обратно. Если ранее сотрудникам и членам их семей оплачивался проезд любым видом транспорта один раз в два года,

то теперь тем, кто отработал более пяти лет, проезд будет оплачиваться ежегодно. Кроме того, в соцпакет входят: частичная компенсация стоимости санаторно-курортных и туристических путёвок для работников и их детей; групповое оздоровление детей сотрудников компании «Колмар» в лучших детских лагерях; возмещение стоимости медицинской комиссии; оплата проезда работникам и членам семьи от места жительства до места работы; частичная компенсация аренды жилья и пр.

В августе этого года «Колмар» проиндексировал заработные платы работников в преддверии профессионального праздника. Размер индексации является одним из самых значительных в промышленной отрасли и составил 15%.

Для сотрудников создаются комфортные бытовые условия: построено пять общежитий для размещения работников компании, два из которых – семейные. Также приобретено 69 квартир для специалистов высокодефицитных профессий.

Можно долго перечислять преференции, которые предоставляются сотрудникам, но если резюмировать кратко: сегодняшние бытовые и социальные условия, созданные в «Колмаре», обеспечивают компанию новыми кадрами. Взамен работодатель делает всё, чтобы нелёгкий труд сделать безопаснее и комфортнее, чтобы каждый работник чувствовал поддержку, уважение к своему труду и понимал, что его по-настоящему ценят.

КАРЬЕРНАЯ ТРАЕКТОРИЯ

Сегодня всё больше людей, трудящихся в компании, задумывается о повышении уровня образования.

«Для работников, получающих первое профильное высшее образование с целью построения успешной карьеры в ГК «Колмар», предусмотрена компенсация стоимости обучения. Заключены соглашения о сотрудничестве с Северо-Восточным федеральным университетом в городе Якутске и с филиалом университета в городе Нерюнгри, с вузами в Новокузнецке, Екатеринбурге, Иркутске. Много лет мы работаем с Южно-Якутским технологическим колледжем, где можно переобучиться или получить новую рабочую профессию», – рассказывает председатель совета директоров АО «Колмар Групп» Анна Цивилёва.

Кроме того, в компании есть собственный учебный центр, где работники проходят обучение и повышение квалификации бесплатно.

Получить качественное образование, построить карьеру и развиваться как профессионал могут не только работники. Для детей сотрудников «Колмара» предусмотрена возможность получить целевое направление от компании для обучения в вузах.

«Мы поддерживаем детей, которые хотят посвятить себя горному делу. Тем самым создаются шахтёрские династии.



На наш взгляд, сегодня крайне важно возвращение престижа рабочих профессий. Мы стремимся к тому, чтобы мальчики и девочки с раннего детства мечтали стать горняками, инженерами, шахтёрами, обогащателями», – отметила Анна Цивилёва. Для того чтобы воспитать профессионала, компания активно работает с молодёжью. И Южно-Якутский технологический колледж является постоянным партнёром в этом направлении. В августе 2022 года было подписано соглашение о совместной реализации федерального проекта «Профессионалитет», в рамках которого на базе учебного заведения создан образовательного-производственный центр (кластер) подготовки кадров для горнодобывающей отрасли Республики Саха (Якутия).

Кроме того, в компании действует программа «Наставничество», и сегодня в списке наставников более 450 работников. Это проходчики, механики, слесари и представители других профессий. Они помогают новым сотрудникам на начальном этапе. Нередко среди наставников и учеников можно увидеть отцов и сыновей, которые вместе спускаются шахту.

БЕЗОПАСНАЯ ШАХТА

Профессии, связанные с работой в шахте, считаются одними из самых тяжёлых, работать приходится в сложных условиях.

Но важно отметить, что современная шахта – это высокотехнологичное предприятие, где за счёт применения новых технологий значительно снижаются профессиональные риски. Благодаря модернизации производства шахты ста-

ли более безопасными, а условия труда – комфортнее.

На производстве тратятся сотни миллионов рублей, но эти затраты окупаются, так как именно к тем работодателям, кто ставит безопасность во главу угла, охотно приходят как высококвалифицированные кадры, так и молодые специалисты.

Например, в минувшем году «Колмар» потратил на цифровизацию, охрану труда и промышленную безопасность 480,4 млн рублей, в 2023 году на эти цели заложено 643,5 млн рублей.

Сегодня в шахтах компании продолжают работать три очистных механизированных комплекса, в планах – приобретение ещё одного.

Техника на участках Открытых горных работ оснащается системой светового обозначения опасных зон, создан единый диспетчерский центр для централизованного управления производством.

Внедряется видеоконтроль работы ленточных конвейеров, позволяющий следить за состоянием ленты, передвижением работников, проводить видеоаналитику рабочих мест в подземных условиях.

Уже разработаны программы обновления горно-шахтного оборудования и технического перевооружения стоимостью более 3 млрд рублей.

В компании на постоянной основе проводятся обучение и переобучение персонала по охране труда и технике безопасности, а также практические тренировки по ликвидации аварий и ЧС. В «Колмаре» уверены, что такой подход – залог успешного развития предприятия в целом. За счёт совершенствования системы промышленной безопасности путём внедрения цифровых технологий удаётся решить одну из важнейших задач – снизить риск возникновения угроз жизни и здоровью работников. Когда производство безопасно и высокотехнологично, у сотрудников появляется больше возможностей совершенствовать свои профессиональные навыки и развиваться.

В компании убеждены, что сегодня для возрождения престижа шахтёрской профессии необходимы комплексные меры. Для этого уже многое сделано, и «Колмар» продолжает двигаться в этом направлении, чтобы шахтёрский труд вновь обрёл былую славу, а угольная отрасль стремительно развивалась.





MINERS ARE THE MAIN VALUE OF THE COAL INDUSTRY

The coal industry is the most important part of Russia's fuel and energy complex (FEC). And the driving force of the industry are the miners. During the Soviet period this profession was one of the most respected and well-paid, but after perestroika it was neglected for many years. Today, however, it is experiencing a second birth.

Now that the country is under economic sanctions, Russia is rapidly developing its own industry, which badly needs coal. It is used as a fuel in thermal power plants, as a technological raw material and fuel in the chemical industry, and the development of ferrous metallurgy is inconceivable without coking coal. Coal is needed everywhere, which gives the industry great prospects, and the work of miners is in great demand.

Kolmar Group is one of the largest companies in the production and sale of coking coal. According to the results of 2022, the company was named the "Best Employer" in Yakutia within the framework of the federal project "Employment Promotion", and in 2019 and 2021 it was recognized as the "Best Employer" within the framework of the "Star of the Far East" award. Using this company as an example of a successful employer, we tried to understand what attracts new personnel to the mining industry today and what are the future prospects of this specialty.

UNDERGROUND HORIZONS

Today the Kolmar Group of Companies unites industrial enterprises for the extraction and processing of coking coal located in the Neryungri district of the Republic of Sakha (Yakutia), as well as sales and logistics structures. Last year, the group's enterprises produced 12.4 million tons of coal, and plans for 2023 include 14.3 million tons. And very ambitious targets for the future – to become the industry leader in the global market. Of course, to accomplish such a great task, we need people.

Today, both experienced specialists and those just starting out in their careers like to come to Kolmar: the company currently employs 6.3 thousand people. The company is one of the largest employers in the Far East.

According to Kolmar's management, there is a clear trend of revival of the mining profession today, and there is a logical explanation for it. In today's reality, working in a mine requires not only physical strength and endurance. The coal industry is becoming more and more high-tech, it allows for constant professional development, acquiring new knowledge, improving skills and building

a successful career.

An important advantage of the profession is a decent salary and a long list of social benefits: early retirement, reduced working hours, long vacations, rest in sanatoriums, etc.

That an important factor influencing the growing popularity of the mining profession is stability and confidence in the future. The demand for miners is growing, and

today employers are competing for qualified specialists. We can say that high salaries are a market trend, but in a competitive environment every company strives to offer the most comfortable working conditions and opportunities for development and professional growth.

Kolmar offers one of the most dignified social packages in the Far East, which includes



support measures for employees and their family members. On May 1, 2023, an updated Collective Bargaining Agreement came into force, which increased the amount of various payments and significantly changed the terms of payment for travel to and from vacation. Previously, employees and their family members were paid for travel by any means of transportation once every two years, but now those who have worked more than five years will be paid annually. In addition, the social package includes: partial reimbursement of the cost of health resort and tourist vouchers for employees and their children; group recreation for the children of Kolmar employees in the best children's camps; reimbursement of the cost of medical commissions; payment of travel expenses for employees and family members from their place of residence to the place of work; partial reimbursement of housing rent, etc.

In August of this year, Kolmar indexed the salaries of its employees on the eve of the professional holiday. The amount of indexation is one of the most significant in the industrial sector and amounts to 15%.

Comfortable living conditions are created for the employees. Kolmar has built five dormitories for its employees, two of which are family dormitories. In addition, 69 apartments have been purchased for specialists in demanding professions.

The list of benefits provided to the company's employees could go on for a long time, but to sum it up: The living and social conditions created in Kolmar today provide the company with new personnel. In return, the employer does everything to make hard work safer and more comfortable, so that each employee feels supported, respected for his/her work, and that he/she is truly valued.

CAREER PATH

Today, more and more people working for the company are thinking about improving their education.

"The company provides tuition reimbursement for employees who are pursuing their first specialized higher education in order to build a successful career at Kolmar Management Company. We have signed cooperation agreements with the North-Eastern Federal University in Yakutsk and its branch in Neryungri, as well as with universities in Novokuznetsk, Yekaterinburg, and Irkutsk. For many years we have been cooperating with the South Yakutsk Technical College, where people can retrain or get a new profession," says Anna Tsivilyova.

In addition, the company has its own training center, where employees receive free training and education.

Not only the employees can get a quality education, build a career and develop as a professional. For the children of Kolmar employees, there is an opportunity to receive a targeted recommendation from the company for higher education.



"We support children who want to dedicate themselves to mining. This is how mining dynasties are created. In our opinion, it is extremely important today to restore the prestige of the mining industry. We are trying to get boys and girls to dream of becoming miners, engineers, miners, enrichers, from their earliest childhood", says Anna Tsivilyova. The company actively works with young people to train specialists. The South Yakutsk Technical College is a permanent partner of Kolmar. In August 2022 an agreement was signed on joint implementation of the federal project "Professionalism", within the framework of which an educational and production center (cluster) for training personnel for the mining industry of the Republic of Sakha (Yakutia) is being created on the basis of the educational institution.

In addition, the company has a mentoring program, and today the list of mentors includes more than 450 employees. They are tunnellers, mechanics, fitters and representatives of other professions. They help new employees in the early stages. It is not uncommon to see fathers and sons among the mentors and apprentices, walking down the mine together.

SAFE MINE

Professions related to work in a mine are considered to be among the hardest, working in difficult conditions.

However, it is important to note that a modern mine is a high-tech enterprise, where the application of new technologies significantly reduces occupational risks. Thanks to the modernization of production, mines have become safer and working conditions more comfortable.

Hundreds of millions of roubles are spent to ensure the safety of production facilities, but these costs pay off, because employers who put safety first are the ones who are eager to hire both highly qualified personnel and young specialists.

For example, last year Kolmar spent 480.4 million rubles on digitalization, labor protection, and occupational safety; in 2023 it plans to spend 643.5 million rubles on these purposes.

Today, three mechanized cleaning complexes are in operation at the company's mines, and the company plans to buy another one.

The equipment at the open-cast mines is equipped with a system of light marking of hazardous areas, and a single dispatching center for centralized production management has been created.

Video control of belt conveyors is being implemented, which will allow monitoring the condition of the belt, movement of workers, and video analysis of workplaces in underground conditions.

The company has already developed programs for the modernization of mining equipment and technical re-equipment in the amount of more than 3 billion roubles.

The company regularly conducts training and retraining of personnel in labor protection and safety, as well as practical training in accident and emergency response. Kolmar believes that this approach is the key to the successful development of the company as a whole. By improving the industrial safety system through the introduction of digital technologies, it is possible to solve one of the most important tasks – to reduce the risk of threats to the life and health of workers. When production is safe and high-tech, employees have more opportunities to improve their professional skills and develop.

The company is convinced that today it is necessary to take comprehensive measures to restore the prestige of the mining profession. We have already done a lot in this direction and Kolmar will continue to move in this direction so that the work of a miner will regain its former glory and the coal industry will develop rapidly.



КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ – САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПРИОРИТЕТ НА НАШЕМ ПРОИЗВОДСТВЕ! СМЕСИТЕЛЬ ОТ «РИГЕЛЬ- СИБ» В КАЖДЫЙ ДОМ!

Ванная комната и кухня начинается с красивого функционального смесителя. Смесители завода «Ригель-Сиб» – это высококачественный Российский продукт по доступным ценам, отвечающий требованиям Российских стандартов. Для производства используется более 70% отечественного сырья. 100% контроль качества на всех этапах производства гарантирует долговечность в эксплуатации. На территории «Ригель-Сиб» в Иркутске площадью 22 тысячи квадратных метров развёрнуты производственные мощности, включающие большой промышленный комплекс, осуществляющий полный цикл операций, где задействованы более 200 высококвалифицированных специалистов.

Предприятие выпускает смесители двух торговых марок «Гекко» и «Ригель-Сиб». Производит гибкую и медную подводку для воды, наливные шланги для стиральных машин, резинотехнические изделия сантехнического назначения, латунные фитинги.

Подробнее о производстве качественных смесителей и современных мощностях предприятия поговорили с директором ООО «Ригель-Сиб» Сергеем Черепенниковым.

– *Сергей Валерьевич, расскажите кратко историю компании, её главные вехи.*

– ООО «Ригель-Сиб» образовано в 2000 году. Предприятие начинало работать на оборудовании, которое было выкуплено с заводов, не переживших кризиса 90-х годов. С каждым годом завод наращивает мощности и на данный момент имеет современные станки и оборудование, которые позволяют идти в ногу с техническим прогрессом и создавать современные модели смесителей.

– *У вас полный цикл производства. Расскажите подробнее о каждом этапе.*

– Производство смесителей довольно сложный технический процесс. Очень серьёзный подготовительный этап включает в себя разработку конструкторской документации с учётом многих нюансов, таких как удобство в использовании, эргономику будущей модели смесителя, технические расчёты, разработку форм, оснастки, инструмента для изготовления.

Когда вся проектная документация утверждена – инструментальный цех приступает к изготовлению форм как для литья корпуса смесителя, так и форм для песчаных знаков, без которых не обходится кокильное литьё. Также изготавливается оснастка для станков и инструмент для обработки отлитых деталей.

Литьё – один из самых ответственных



этапов производства. От качества латуни (а литьё мы детали только из латунного сплава класса А), температуры расплавленного металла и навыка литейщика зависит качество будущего смесителя.

Отлитая деталь переходит на этап механообработки. Здесь деталь приводят в более эстетичный вид, убрав всё лишнее, нарезав необходимые резьбы, фаски и отверстия.

Далее обработанная деталь переходит на

этап проверки на герметичность. Проверку проходит 100% изделий, это очень важный этап, который не допустит деталь с браком в дальнейшую обработку.

Все детали, которые успешно прошли проверку на герметичность, отправляются на этап шлифовки и полировки, где обретают более знакомый всем внешний вид, но пока без привычного нам хромированного блеска.

Следующая стадия обработки — это нанесение никель-хромового покрытия в 12 микрон на участке гальвано покрытий.

После нанесения защитно-декоративного покрытия детали снова проходят проверку на герметичность и проверку на качество покрытия.

И только после этого отправляются на участок сборки, где детали собираются в единое целое и дополняются надёжными комплектующими. После сборки проходят снова проверку на герметичность в собранном виде, упаковываются и отправляются на склад готовой продукции для дальнейшей реализации.

– Какие современные технологии и оборудование используете?

– Стараемся обновлять, модернизировать станки и оборудование по мере своих возможностей. В прошлом году был приобретён 8-ми шпиндельный станок с ЧПУ, который позволяет высокоточно обрабатывать большое количество деталей одновременно.

Высокоточная обработка деталей позволяет выдерживать размер до десятых долей миллиметра. Высокая производительность станка даёт возможность снизить затраты на производство. Также на производстве служит роботизированный полировальный станок, который полирует в автоматическом режиме, оператор лишь закрепляет детали и выбирает программу.



– Чем вы особенно гордитесь?

– Гордимся тем, что смогли развить производство в условиях, подчас не благоприятствующих для этого.

Гордимся тем, что производим продукцию достойного качества для любого потребителя и на любой кошелек. Качество продукции – самый важный приоритет на нашем производстве!

Гордимся тем, что мы одни из немногих в нашей стране имеем производство такого профиля с полным циклом.

– Расскажите про участие в выставках, конкурсах.

– Неоднократно участвовали в международных выставках и регионального масштаба.

Наша компания является дипломантом Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России», многократный участник международной строительной и интерьерной выставки MosBuild г. Москва.

Является дипломантом регионального конкурса «Сделано в Приангарье».

– Где можно приобрести продукцию. В каких городах представлены?

– Городов присутствия нашей продукции огромное множество: от Сахалина до западных окраин нашей страны.

Товары можно приобрести на официальном сайте: rigelsib.ru Бесплатная доставка от суммы покупки 3000 рублей.

Также компания активно развивает продажу через маркетплейсы. Нашу продук-

цию можно найти на Ozon, ЯндексМаркет, Все инструменты.

– Как вы поддерживаете высокое качество продукции?

– Очень тщательный отбор сырья, только от проверенных производителей. Проверка на качество латунного сплава: имеется своя лаборатория спектрального анализа металлов.

Использование качественных комплектующих с мировым именем, которые давно зарекомендовали себя на международном уровне. Конечно же, контроль качества на каждом этапе производства.

Выбирая продукцию «Ригель-Сиб» Вы заботитесь о своём здоровье. Смесители изготовлены из латуни с пониженным содержанием свинца и соответствуют требованиям ГОСТ 25809-96. Изделия компании «Ригель-Сиб» могут устанавливаться в детских и лечебно-профилактических учреждениях.

Остерегайтесь дешёвых смесителей, корпус и детали которых изготовлены силумина и цинка. Эти сплавы вредны для здоровья.

– Поделитесь перспективами и планами на будущее.

– Планы, конечно, грандиозные! Всерьёз освоить весь российский рынок, наладить постоянные поставки в ближнее зарубежье. Ежегодно наращивать производственные мощности завода.



Подготовила Светлана Кныш

Bathroom and kitchen starts with a beautiful functional faucet. Faucets from the factory Rigel-Sib are high quality Russian products at affordable prices, which meet the requirements of Russian standards. More than 70% of domestic raw materials are used for production. Durability in operation is guaranteed by 100% quality control at all stages of production. On the territory of Rigel-Sib in Irkutsk with the area of 22 thousand square meters are located production facilities, including a large industrial complex, carrying out a full cycle of operations, where more than 200 highly qualified specialists are involved. The company produces fittings of two trademarks «Gekko» and «Rigel-Sib». The company produces flexible and copper water supply pipes, filling hoses for washing machines, rubber products for sanitary purposes, and brass fittings. We talked to Sergey Cherepennikov, Director of Rigel-Sib LLC, to learn more about the production of quality fittings and modern facilities of the enterprise.



PRODUCT QUALITY IS THE MOST IMPORTANT PRIORITY IN OUR PRODUCTION!

FAUCET FROM RIGEL-SIB - IN EVERY HOME!

-Sergey Valeryevich, tell us briefly about the history of the company, its main milestones.

-Rigel-Sib LLC was founded in 2000. The company began to work on the equipment purchased from factories that did not survive the crisis of the 90s. Every year the company increases its capacity and now it has modern machines and equipment, which allow to keep up with the technical progress and create modern models of faucets.

-You have a complete production cycle. Tell us more about each step.

-The production of faucets is a rather complex technical process. A very serious preparatory stage includes development of design documentation taking into account many nuances, such as usability, ergonomics of the future faucet model, technical calculations, development of molds, tooling, tools for manufacturing.

When all the design documentation is approved - the tool shop begins to manufacture molds for casting the faucet body, as well as molds for sand marks, which are indispensable for the cokelcasting. Tools for machine tools and tools for machining the castings are also made.

Casting is one of the most critical stages of production. The quality of the future faucet depends on the quality of the brass (and we cast parts only from brass alloy class A), the temperature of the molten metal and the skill of the foundry worker.

The cast part goes to the machining stage. Here the part is made more aesthetically pleasing by removing all unnecessary parts, cutting the necessary threads, chamfers and holes.

Next, the machined part goes to the tightness testing stage. This is a very important stage as the defective part will not be accepted for further processing.

All parts that have successfully passed the tightness test are sent to the grinding and polishing stage, where they are given a more familiar appearance, but without the usual chrome shine.

The next stage of processing is the application of a 12 micron nickel-chrome



coating in the electroplating department.

After the protective and decorative coating is applied, the parts are inspected again for tightness and coating quality.

Only then are the parts sent to the assembly area, where they are assembled into a complete unit and supplemented with reliable components. After assembly, the assembled parts are again checked for leak-tightness, packaged and sent to the finished goods warehouse for further sale.

-What modern technologies and equipment do you use?

-We try to update and modernize machines and equipment as much as possible. Last year, we bought an 8-spindle machine with computer numerical control, which allows us to perform high-precision machining of a large number of parts at the same time.

High-precision machining of parts allows dimensioning to tenths of millimeters. High productivity of the machine gives the opportunity to reduce production costs. There is also a robotic polishing machine that polishes automatically, the operator only clamps the parts and selects the program.

-What are you most proud of?

-We are proud of the fact that we have been able to develop production in conditions that are sometimes not favorable for it.

We are proud of the fact that we produce products of decent quality for every consumer and every budget. Product quality is the most important priority in our production!

We are proud of the fact that we are one of the few companies in our country that has a complete production cycle of this profile.

-Tell us about your participation in exhibitions and competitions.

-We have repeatedly participated in international and regional exhibitions.

Our company is a diploma holder of the All-Russia competition "100 Best Goods of Russia", a multiple participant of the international building and interiors exhibition "MosBuild" in Moscow.

We are diploma holders of the regional competition "Made in Priangarie".

-Where is it possible to buy your products? In which cities are you represented?

-There are many cities where our products are present: from Sakhalin to the western outskirts of our country.

The goods can be purchased on the official website: rigelsib.ru Free delivery from the purchase amount of 3000 rubles.

The company is also actively developing sales through marketplaces. Our products can be found on Ozon, Yandex-Market, All Instruments.



-How do you maintain high product quality?

-Very careful selection of raw materials, only from trusted manufacturers. Checking the quality of the brass alloy: we have our own laboratory for spectral analysis of metals.

The use of quality components with a worldwide reputation, long established at the international level. Quality control at every stage of production.

By choosing Rigel-Sib products, you are taking care of your health. The faucets meet the requirements of GOST 25809-96 and are made of brass with reduced lead content. Rigel-Sib products can be in-

stalled in children's and medical institutions.

Beware of cheap faucets whose bodies and parts are made of silumin and zinc. These alloys are harmful to health.

-Tell us about your prospects and plans for the future.

-The plans are ambitious, of course! We want to seriously develop the whole Russian market, establish constant deliveries to neighboring countries. Annually increase the production capacity of the company.

Prepared by Svetlana Knysh.



WEILANDT ELEKTRONIK: ПЕРВАЯ ЭКОСИСТЕМА НА РЫНКАХ AUTO-ID И МАРКИРОВКИ ПРОДУКЦИИ

Группа компаний Weilandt Elektronik предоставляет широкий спектр услуг от продажи auto-id оборудования до разработки специального программного обеспечения для участников оборота обязательной маркировки продукции. Услугами WE пользуются федеральные и международные компании, а через умелые руки специалистов сервиса проходит свыше 20 тыс. устройств ежегодно. Подробнее о компаниях и экосистеме WE мы побеседовали с директором Сергеем Ватажицыным



– Расскажите вкратце: что представляет собой компания Weilandt Elektronik? Вы создаёте группу компаний, расскажите об этом подробнее.

– Думаю, стоит начать с ключевого события нашего бизнеса – с создания группы компаний.

У нас давно функционирует три компании со своими направлениями:

- Total Mark – IT-компания с собственным ПО для маркировки, которое подходит абсолютно любому участнику оборота маркированной продукции;

- «Пром ID» – всё, что касается автоматизации и интеграции на производстве. У компании суперпонятный результат для бизнеса:

эффективность производства увеличивается, плюс повышается качество конечного продукта;

- Weilandt Elektronik, закрывающая все потребности по продаже оборудования. Мы можем поставить всё и в любых количествах.

Мы поняли, что компании должны не как-то тихо существовать – вроде вместе, а вроде и отдельно, – а быть единым целым и являться катализатором друг друга.

Так как Weilandt Elektronik на рынке РФ с 2011 года, а в Европе с 1991 года, то мы её определили как мастер-бренд, и этим же брендом именовали всю группу компаний. И так как я выкупил доли у немецких собственников, то риска ухода с рынка для нас не существует.

В итоге у нас родилась группа компаний Weilandt Elektronik, в которую входит три игрока: собственно, «Вайландт», «Тотал Марк» и «Пром АйДи».

Естественно, мы и офисы объединили, и подход, и маркетинг.

– Как ваша компания помогает делать бизнес клиентов эффективнее? Каковы преимущества при работе с вами?

– У нас два ключевых преимущества.

Первое, как я уже говорил выше, – это то, что мы можем привезти любое Auto-ID оборудование и в любых количествах.

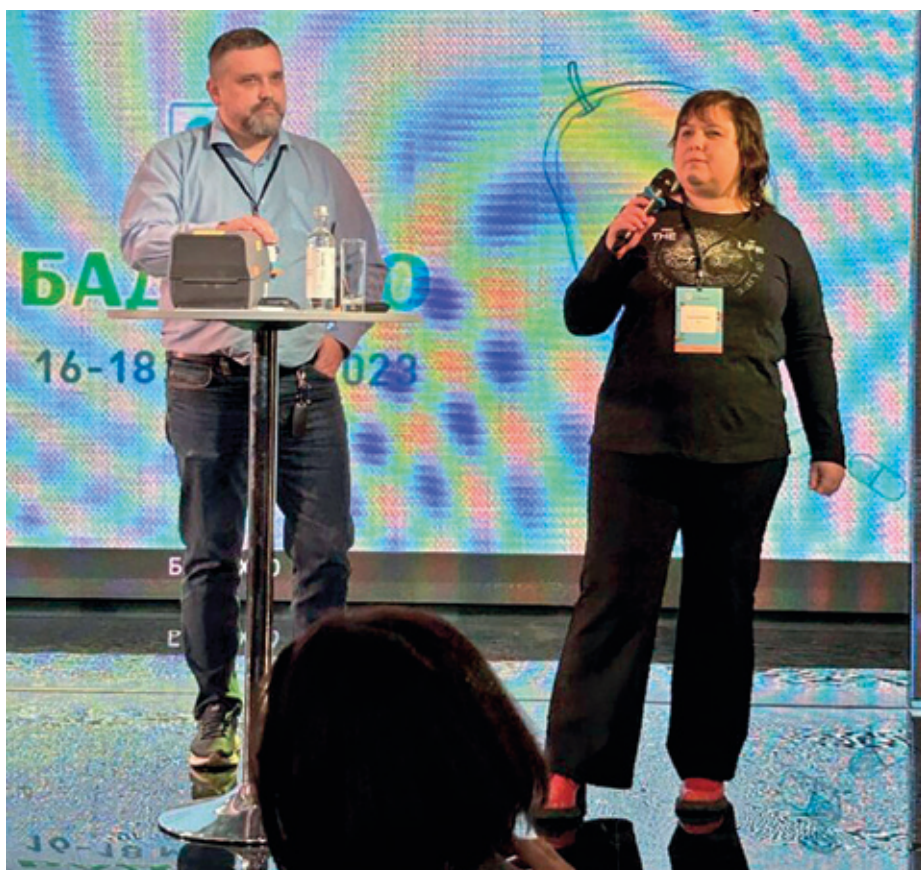
Второе – наш так называемый бадди-подход. Мы отдельно гордимся нашим клиентским сервисом, который проведёт за ручку клиента, решив все его вопросы: ПО, проблемы с маркировкой, ремонт, обслуживание, автоматизация – мы настоящее агентство полного цикла.

Меня даже в телефонной книге записывают как «Сергей, может всё». Вот я этот подход масштабировал на наши компании. Успешно.

– Ваши материалы выполнены в единой стилистике. Неужели появился брендбук? Какие ещё есть особенности?

– Да, кажется, мы первые, кто на рынке выкатил брендбук, причём это не просто книга с гайдлайнами, а целая стратегия компании с маркетинговым роадмапом, разработкой экосистемы, визуалами: начиная от логотипов, заканчивая визитками.

Вся наша группа компаний совсем скоро будет выглядеть как единый организм.



– Расскажите про импортозамещение оборудования в индустрии Auto-ID и маркировке.

– Когда с российского рынка ушли именитые бренды, такие как Zebra, Honeywell, мы быстро настроили их поставку в Россию через дружественные страны и успешно с этим справляемся.

Мы даже были отмечены премией «Russian Business Guide. Люди года» в номинации «Инновация для импортоопережения». Можно сказать, что мы обходим санкции до того, как их успевают придумать западные власти.

Понимая, что бизнесу нужно действительно надёжное оборудование, мы сделали всё, чтобы его абсолютно легально, без параллельного импорта ввозить в Россию и поставлять нашим клиентам.

Если говорить об импортозамещении, то мы действуем нашей компанией-разработчиком продукта для маркировки Total Mark. Продукт полностью отечественный, и именно им мы успешно замещаем импортные решения вендоров, которые ушли с рынка. У нас уже есть ряд именитых клиентов в сферах продуктов питания, БАД, воды.

Также мы занимаемся разработкой решения для фармацевтических заводов. Много IT-компаний ушло и продолжает уходить, оставляя «фармацевтов» брошенными в непонятной ситуации. Мы себе такого не позволим!

Сейчас мы осуществляем внедрение на одном заводе пилотно. Как только мы всё сдадим и защитим, распространим это решение на компании, которые в нём нуждаются. Цель – показать, как круто работает наш продукт!

– Поделитесь планами на будущее.

– Стать круче всех, постоянно подтверждать статус главного эксперта рынка и продолжать помогать нашим клиентам.

Подготовила Светлана Кныш





Weilandt Elektronik group of companies provides a wide range of services, from the sale of auto-ID equipment ([link to weilandt-elektronik.ru](http://weilandt-elektronik.ru)) to the development of special software for participants in the turnover of mandatory product marking ([link to totalmark.pro](http://totalmark.pro)). Weilandt Elektronik services are used by federal and international companies, and more than 20 thousand devices pass through the skilled hands of service specialists every year. We talked to Sergey Vatazhitsyn, Director of Weilandt Elektronik, to learn more about the companies and the Weilandt Elektronik ecosystem.



WEILANDT ELEKTRONIK: THE FIRST ECOSYSTEM IN THE AUTO-ID AND PRODUCT LABELING MARKETS

– Tell us briefly: What is Weilandt Elektronik? You are creating a group of companies, tell us more about it.

– I think we should start with the key event in our business – the creation of a group of companies.

For a long time we had three companies with their own business areas:

– **Total Mark – an IT company with its own labeling software, which is suitable for absolutely any participant in the sale of labeled products.**

– Prom ID – everything related to automation and integration in production. The company has a very clear result for the business – production efficiency increases and the quality of the final product increases.

– Weilandt Elektronik, covering all equipment sales needs. We can supply anything and in any quantity.

We realized that companies should not exist quietly together or separately, but should be a single entity and be a catalyst for each other.

Due to the fact that Weilandt Elektronik has been on the Russian market since 2011, and in

Europe since 1991, we defined it as a master brand, and the entire group of companies was named by the same brand. And since I bought the shares from the German owners, there is no risk for us to leave the market.

As a result, the Weilandt Elektronik Group was born, which includes three players: Weilandt, Total Mark and Prom ID.

Of course, we combined offices, approach and marketing.

– How does your company help your customers run their businesses more



– When well-known brands such as Zebra and Honeywell left the Russian market, we quickly set up their supply to Russia through friendly countries and are successfully coping with it.

We were even awarded the “Russian Business Guide. People of the Year” in the nomination “Innovation for Import Substitution”. We can say that we circumvent sanctions before the Western authorities come up with them.

Understanding that business needs really reliable equipment, we have done everything to import it to Russia legally, without parallel imports, and deliver it to our customers.

When we talk about import substitution, we are acting through our company – the developer of the Total Mark labeling product. The product is completely domestic and we are successfully replacing imported solutions of manufacturers that have left the market. We already have a number of prominent customers in the nutrition, dietary supplements and water spheres.

We are also developing solutions for pharmaceutical plants. Many IT companies have left and are still leaving, leaving “pharmacists” in an unclear situation. We will not let that happen!

Right now we are implementing in one plant on a pilot basis. As soon as we have everything registered and protected, we will expand this solution to companies that need it. The goal is to show how cool our product works!

– *Share your plans for the future.*

– To become the coolest, to constantly confirm the status of the main market expert and to continue to help our customers.

Prepared by Svetlana Knysh.

efficiently? What are the benefits of working with you?

– We have two main advantages.

The first, as I said, is that we can bring in any auto-ID equipment, in any quantity.

The second is what we call our buddy approach. We take special pride in our customer service, where we take the customer by the hand and solve all their problems: Software, labeling issues, repair, maintenance, automation – we’re a true full-service agency.

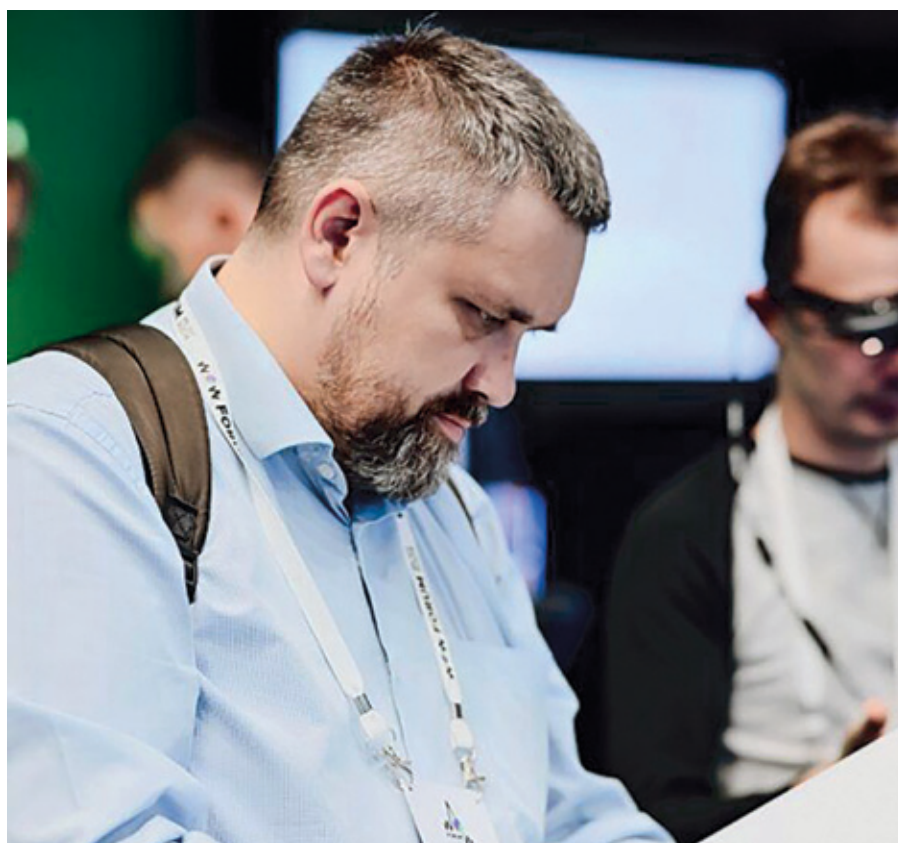
I’m even listed in the phone book as “Sergey, can do anything”. I have scaled this approach to our companies. With success.

– *Your materials have the same style. Is there really a brand book? What other features do you have?*

– Yes, I think we’re the first in the market to launch a brand book, and it’s not just a book of guidelines, but a whole corporate strategy with a marketing roadmap, ecosystem development, visuals, from logos to business cards.

Our entire group of companies will soon look like a single organism.

– *Tell us about import substitution of equipment in the auto-ID and marking industry.*



МЗПМ: СОЗДАТЕЛЬ БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ МАЛОМОБИЛЬНЫХ ГРАЖДАН

Люди – главная ценность в деятельности ООО «Многопрофильный завод подъёмных механизмов». Ещё молодое предприятие, МЗПМ с самого своего основания в 2017 году получил признание на рынке продукции для маломобильных групп населения. На международной выставке Russian Elevator Week 2023 предприятие завоевало очередную награду: стало лауреатом в номинации «Лучшие решения для создания безбарьерной среды».

С руководителем PR-направления МЗПМ Юлией Бурмакиной мы пообщались.



– Юлия Викторовна, с 7 по 9 июня 2023 года в Москве прошла международная выставка лифтов и подъёмного оборудования Russian Elevator Week 2023. Расскажите немного о ней?

– Выставка Russian Elevator Week – главное деловое событие лифтовой индустрии России, нацеленное на продвижение на российском и зарубежных рынках всего спектра современного подъёмно-транспортного оборудования. Среди экспонируемых продуктов – лифты, эскалаторы, подъёмники для инвалидов, производство, монтаж и сервис подъёмных механизмов и многое другое.

Что касается МЗПМ, то участие в Russian Elevator Week 2023 дало нам возможность представить передовые продукты и технологии широкой аудитории, обменяться опытом с другими специалистами и установить новые бизнес-связи. Мы гордимся, что смогли принять участие в этой выставке.

– На данной международной выставке ООО «Многопрофильный завод подъёмных механизмов» стало победителем в номинации «Лучшие решения для создания безбарьерной среды». Какое оборудование выставил МЗПМ? Большая ли была конкуренция? Дало ли вам что-то это достижение?

– Для нас победа в номинации «Лучшие решения для создания безбарьерной среды» – это показатель нашего профессионализма и качества нашей продукции. Мы – единственная компания в Москве и Московской области с полным циклом производства грузоподъёмного оборудования для маломобильных групп населения по всей территории РФ. Мы с гордостью можем отметить, что МЗПМ занимает лидирующие позиции в данной отрасли, что подтверждается сертификатами и иными достижениями.

На Russian Elevator Week 2023 была представлена следующая продукция: подъёмная платформа с вертикальным перемещением с высотой подъёма до трёх метров (ВГ-02) и подъёмная платформа с высотой подъёма более трёх метров (ВГШ).

Уникальность этих платформ заключается в том, что они могут быть полностью автоматическими и использоваться маломобильными гражданами без сопровождающего.

Отмечу, что мы очень благодарны организаторам выставки за подобное признание. Это мотивирует нас продолжать развиваться, улучшать предоставляемую продукцию и услуги. Каждая награда становится подтверждением нашей приверженности качеству, инновациям и удовлетворению потребностей наших клиентов.

– А высокая ли конкуренция в сфере подъёмных механизмов в Москве и Московской области? Многие ли компании задумываются о передвижении маломобильных граждан?

– В сфере подъёмных механизмов в Москве и Московской области конкуренция имеет прогрессивный характер, так как это одна из набирающих вес и развивающихся на данный момент областей. На сегодняшний день на рынке есть компа-

нии и производители, которые предлагают подъёмные механизмы. В то же время среди них не так много тех, кто активно занимается именно разработкой и установкой механизмов, специализированных на обеспечении доступности передвижения маломобильных граждан.

Но стоит отметить, что в последние годы значительно повысился интерес к вопросам инклюзии. В этой связи компании медленно, но начинают уделять внимание созданию подъёмных механизмов, которые обеспечивают безопасное и эффективное передвижение маломобильного населения.

Данный рынок развивается, растёт спрос на подъёмные механизмы, следовательно, растёт и конкуренция.

– А в иные российские регионы?

– Мы поставляем производимую продукцию по всей России и в страны СНГ. Например, в такие регионы, как Ямало-Ненецкий автономный округ, Забайкальский край, Приморский край и многие другие. Подробную информацию о возможных региональных направлениях доставки продукции МЗПМ можно найти на нашем сайте. Специалисты завода всегда готовы проконсультировать по любым интересующим вопросам.

– ООО «МЗПМ» обладает патентами на собственные механизмы. В чём уникальность защищённых разработок?

– Мы выполняем все изделия по ГОСТам и ТУ, имеем собственные патенты на полезные модели и подъёмные механизмы.

Мы активно внедряем инновационные технологии в наши разработки. Команда МЗПМ постоянно ищет новые способы улучшения эффективности, безопасности и функциональности подъёмных механизмов.

Мы понимаем, что каждый клиент имеет уникальные требования и потребности. Поэтому наши разработчики и инженеры тесно взаимодействуют с каждым заказчиком, создают индивидуальные и неповторимые решения, точно соответствующие его потребностям. Мы учитываем специфику бизнеса или объекта, на котором будет установлен подъёмный механизм, и разрабатываем уникальные проекты, учитывая все требования.

– Находятся ли в разработке какие-то новые технологии и оборудование?

– На рынке подъёмных механизмов необходимо расширять и модернизировать продуктовую линейку своевременно. Именно поэтому мы постоянно стремимся к инновациям, уделяем много внимания разработке новых технологий и оборудования. Мы гордимся нашей репутацией в индустрии подъёмных механизмов и продолжаем улучшать наши продукты, чтобы соответствовать растущим потребностям клиентов.

Хотелось бы отметить, что не так давно мы разработали наклонный подъёмник со сложной траекторией – это один из самых



востребованных и технически сложных в производстве механизмов. Сложность заключается в самом наклоне, имеющем траекторию вдоль лестничного марша, благодаря чему подъёмник обеспечивает доступ на несколько этажей с возможностью поворота до 180 градусов. Конструкторское бюро вложило много сил и времени в разработку данного проекта.

Также стоит сказать, что на данный момент мы активно инвестируем в исследование и развитие новых технологий, занимаемся изучением новейших технологических разработок и инженерных решений, следим за тенденциями в данной отрасли и применяем их для создания продуктов нашей компании.

– Расскажите немного о клиентуре вашей компании. Кто чаще всего к вам обращается: крупные предприятия или отдельные граждане?

– Мы обслуживаем широкий спектр клиентов, стараемся быть доступными и готовыми решать потребности различных категорий клиентов. К нам обращаются

крупные, средние и малые предприятия, а также частные лица.

Мы предлагаем индивидуальный подход к каждому клиенту и принимаем во внимание их уникальные требования и потребности. Наша цель – обеспечить надёжные, безопасные и инновационные решения, вне зависимости от размеров и характера проекта.

– Какие строите планы на ближайшее будущее?

– Мы всегда стремимся к развитию и улучшению предлагаемых товаров и услуг. Поэтому главные из ближайших планов – это расширение ассортимента продукции и технологический рост.

Мы будем продолжать развивать сотрудничество с ведущими компаниями и организациями из различных областей. Мы ценим партнёрство и обмен опытом и уверены, что совместное усилие приводит к лучшим результатам. Мы будем искать новые возможности для сотрудничества и развития вместе с нашими партнёрами.

Подготовил Михаил Московец

MULTIDISCIPLINARY PLANT OF LIFTING MECHANISMS (MZPM):



THE CREATOR OF A BARRIER-FREE ENVIRONMENT FOR CITIZENS WITH LOW MOBILITY

People are the main value in the activities of Multidisciplinary Plant of Lifting Mechanisms LLC. MZPM is still a young company, since its establishment in 2017 it has been recognized in the market of products for groups of people with low mobility. At the international exhibition Russian Elevator Week 2023, the company won another award - it became the winner in the nomination "The best solutions for creating a barrier-free environment".

We talked to Yulia Burmakina, the head of MZPM's PR department.

– Yulia Viktorovna, from June 7 to 9, 2023 in Moscow took place the international exhibition of elevators and lifting equipment "Russian Elevator Week 2023". Can you tell us a little about it?

– The exhibition "Russian Elevator Week" is the most important business event of the Russian elevator industry, aimed at promoting the whole range of modern elevator and transport equipment on the Russian and foreign markets. Among the exhibited products – elevators, escalators, elevators for the disabled, production, installation and service of lifting mechanisms and much more.

As for MZPM, participation in the "Russian Elevator Week 2023" gave us an opportunity to present advanced products and technologies



to a wide audience, exchange experience with other specialists and establish new business contacts. We are proud to have participated in this exhibition.

– At this international exhibition Multidisciplinary Plant of Lifting Mechanisms LLC became the winner in the nomination "The best solutions for creation of barrier-free environment". What equipment did MZPM exhibit? Was it a big competition? What did you gain from this success?

– For us, the victory in the nomination "The best solutions for creating a barrier-free environment" is an indicator of our professionalism and the quality of our products. We are the only company in Moscow

and the Moscow region with a full production cycle of lifting equipment for the low-mobility groups throughout the Russian Federation. We are proud of the fact that MZPM is a leader in this industry, which is confirmed by certificates and other achievements.

At the exhibition "Russian Elevator Week 2023" the following products were presented: a vertical lift with a lifting height of up to three meters (VG-02) and a lift with a lifting height of more than three meters (VGSH). The uniqueness of these platforms is that they are fully automatic and can be used by citizens with limited mobility without an attendant.

I would like to note that we are very grateful to the organizers of the exhibition for this recognition. It motivates us to continue

developing and improving our products and services. Each award is a confirmation of our commitment to quality, innovation and meeting the needs of our customers

– Is there a lot of competition in the field of lifting mechanisms in Moscow and the Moscow region? Do many companies think about the movement of citizens with low mobility?

– In the sphere of lifting mechanisms in Moscow and the Moscow region the competition has a progressive character, as it is one of the most important and developing areas at the moment. Today there are companies and manufacturers in the market that offer lifting mechanisms. At the same time, among them there are not so many who are actively engaged in the development and installation of mechanisms specializing in ensuring accessibility of movement of citizens with low mobility.

However, it is worth noting that in recent years there has been a significant increase in interest in the issues of integration. In this regard, companies are slowly but surely beginning to pay attention to the creation of lifting mechanisms that provide safe and efficient movement of people with low mobility.

This market is developing, the demand for lifting mechanisms is growing and so is the competition.

– Does MZPM supply products to the international market?

– At the moment we do not supply products to the international market – beyond the borders of the near abroad – but we are engaged in developing this direction.

– What about other regions of Russia?

– We supply our products all over Russia and CIS countries. For example, to such regions as the Yamalo-Nenets Autonomous District, the Zabaikalsky Krai, the Primorsky Krai, and many others. Detailed information about possible regional directions of delivery of MZPM products can be found on our website. Specialists of the company are always ready to consult on any questions.

– MZPM LLC has patents for its own mechanisms. What is the uniqueness of protected developments?

– We manufacture all products according to GOST and technical specifications, we have our own patents for utility models and lifting mechanisms.

We actively implement innovative technologies in our developments. The MZPM team is constantly looking for new ways to improve the efficiency, safety and functionality of lifting mechanisms.

We understand that each customer has unique requirements and needs. Therefore, our designers and engineers work closely with each customer to create customized and unique solutions that meet their exact needs. We consider the specifics of the business or facility where the lifting mechanism will be installed and develop unique designs that meet all requirements.

– Are there new technologies and equipment under development?

– In the lifting market it is necessary to expand and modernize the product range in a timely manner. Therefore, we constantly strive for innovation and pay much attention to the development of new technologies and equipment. We are proud of our reputation in the lifting industry and continue to improve our products to meet the growing needs of our customers.

I would like to point out that we have recently developed a complex trajectory tilt hoist, which is one of the most sought after and technically challenging machines to manufacture. The complexity lies in the inclination, which has a trajectory along the staircase, thanks to which the elevator provides access to several floors with the possibility of turning up to 180 degrees. The design office invested a lot of time and effort in the development of this project.

It is also worth mentioning that we are currently actively investing in research and development of new technologies, studying the latest technological developments and engineering solutions, following the trends in the industry and applying them to the creation of our company's products.

– Tell us a little about your company's customer base. Who comes to you most often: large companies or individuals?

– We serve a wide range of clients, we try to be accessible and ready to solve the needs of different categories of clients. We are approached by large, medium and small companies, as well as individuals.

We offer a personalized approach to each client and take into account their unique requirements and needs. Our goal is to provide reliable, safe and innovative solutions regardless of the size and type of project.

– What are your plans for the near future?

– We are always striving to develop and improve the products and services we offer. Therefore, the main plans for the near future are the expansion of the product range and technological growth.

We will continue to develop cooperation with leading companies and organizations in various fields. We value partnership and exchange of experience and believe that joint efforts lead to better results. We will seek new opportunities for cooperation and development with our partners.

Prepared by Mikhail Moskovets





«РУСЬ-ТУРБО»:

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА МАКСИМУМ

Тренд на импортозамещение в 2023 году является наиболее актуальной темой для российской энергетики. Санкционные ограничения, введённые западными компаниями, лишили энергетические организации возможности безопасной эксплуатации импортного оборудования. России сегодня как никогда важно обрести независимость от западных поставщиков. Компания «Русь-Турбо» – активный участник российского рынка сервиса энергооборудования. Команда компании способна решать самые сложные технические вопросы предприятий, обеспечивая их стабильную работу. Об уникальных компетенциях компании, о том, как решаются вопросы импортозамещения в стратегически важных отраслях, рассказал генеральный директор ООО «Русь-Турбо» ОЛЕГ ДМИТРИЕВ.

– Олег Викторович, с какими проблемами сегодня сталкиваются компании, работающие в энергетическом секторе, в нефтегазовой промышленности?

– Основные проблемы лежат сразу в нескольких плоскостях. Во-первых, в этих отраслях используется большое количество газовых и паровых турбин импортного производства. При этом большинство из них было закуплено уже довольно давно – сразу после перестройки, одновременно с планомерным уничтожением отечественного турбостроения. Конечно, они нуждаются в качественном сервисном обслуживании и ремонте. Но ещё со времён пандемии, а затем и после введения санкционных ограничений зарубежные производители либо полностью отказываются от сотрудничества с российскими партнёрами, либо устанавливают неприемлемые цены и сроки, а в последнее время вообще игнорируют запросы.

– Из этой ситуации можно найти выход?

– Безусловно. Мы видим в этом свою миссию. Вся стратегия компании основана на том, чтобы избавить российских энергетиков от зависимости от западных производителей. Мы горды тем, что можем предложить полный комплекс сервисных услуг без необходимости привлечения западных специалистов, так как у нас накоплены достаточный опыт и знания для выполнения этих задач. Более того, компетенции коллектива «Русь-Турбо» зачастую гораздо шире, чем у иностранных коллег. Наши знания были сформированы на основе опыта советских и российских инженеров, и наши сотрудники являются уникальными многопрофильными специалистами, обладающими глубоким пониманием работы всей системы в целом.

«Русь-Турбо» имеет в своём штате квалифицированный состав шеф-инженеров, инженеров-наладчиков турбинного и ком-



прессорного оборудования и слесарные бригады, при необходимости – возможность привлечения специалистов конструкторских служб заводов-изготовителей паровых турбин. Специалисты компании обладают высокой квалификацией и обширным практическим опытом в области монтажа, ремонта и наладки газовых и паровых турбин таких производителей, как Siemens, General Electric, Alstom, Ansaldo, Howden, Škoda, PBS, Mitsubishi, Kawasaki.

К тому же ещё в 2020 году мы начали поставлять различные запчасти собственной разработки на принципах обратного инжиниринга для заказчиков из России и СНГ, так как клиенты «Русь-Турбо» обратились с просьбой начать производство запчастей для импортного оборудования. Сегодня на производстве мы уделяем большое внимание собственным научно-техническим разработкам: недавно наши специалисты представили инновационное решение для борьбы с проблемой эрозии лопаток турбин, которое вызвало большой интерес в отрасли. Также мы занимаемся внедрением нового подхода к модернизации уплотнений паровых турбин, основанного на собственных разработках.

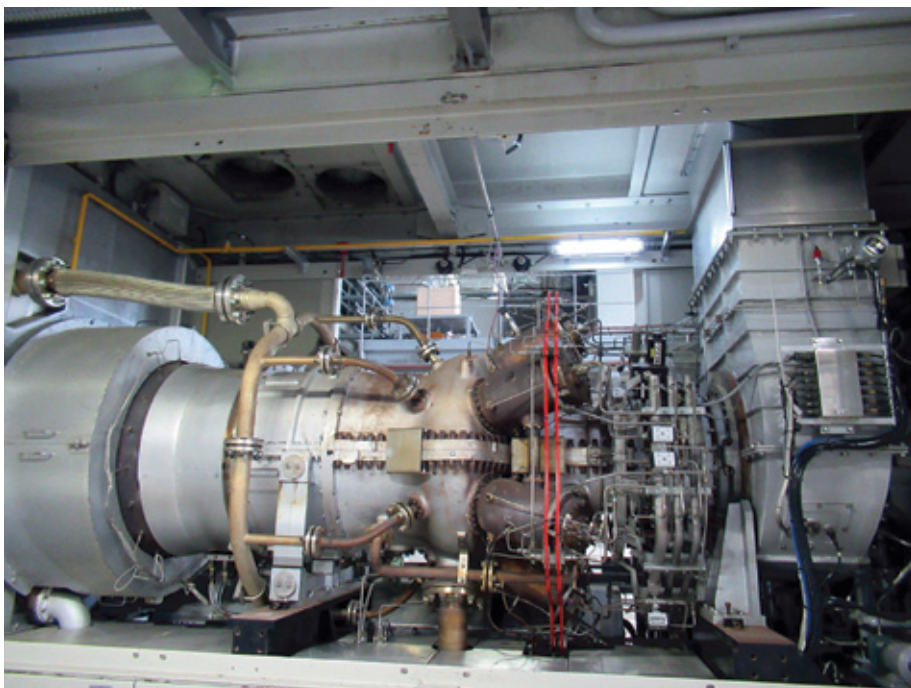
– Специалисты вашей компании активно развивают реверс-инжиниринг. В чём его суть?

– Это уникальная услуга для энергетической отрасли. Наши специалисты могут

не только восстановить повреждённые элементы турбин, но и создать с нуля узлы и детали, полностью соответствующие требованиям заказчика. На сегодняшний день мы широко предлагаем такие услуги в области энергетики.

За годы работы мы опробовали массу вариантов изготовления и поставок запасных частей, которые требуются для сервисных работ на газовых и паровых турбинах. Конечно, можно приобретать аналоги деталей в дружественных странах. Но в сегодняшней ситуации этого уже недостаточно. Надо создавать своё. В реализации такой схемы нам помогает близость к ведущим научным центрам России, таким как ЦКТИ в Санкт-Петербурге и ВТИ в Москве. Наши специалисты всегда в курсе последних научных разработок и с успехом применяют их в работе. А наличие собственной производственной площадки позволяет выпускать оборудование любой





сложности. Мы гордимся тем, что наши специалисты могут заменить любую деталь, обеспечивая надёжность и качество работы, превосходящие импортные аналоги.

И это не просто копирование западных образцов на собственных производственных мощностях. Обратный инжиниринг, который мы предлагаем, также включает в себя перепроектирование детали с упором на повышение её надёжности. Кроме того, мы предлагаем различные виды диагностики и обследования оборудования заказчика. Такая информация помогает владельцам планировать корректирующие мероприятия и обеспечивать бесперебойную работу оборудования.

В конечном итоге схема реверс-инжиниринга работает на снижение затрат и повышение производительности электростанций. Модернизация паротурбинного оборудования продлевает срок службы, снижает затраты на техническое обслуживание, увеличивает интервалы обслуживания и повышает эксплуатационную гибкость.

Мы получаем массу положительных откликов от клиентов и с гордостью заявляем, что сегодня наши разработки стали настоящим спасением для многих предприятий.

– Какие недавние проекты, реализованные «Русь-Турбо», вы могли бы отметить?

– За последний год наши специалисты выполнили шеф-руководство во время проведения капитального ремонта паровой турбины Siemens SST-600 в АО «Уральская Сталь» с поставкой необходимых запчастей и инструмента для проведения капитального ремонта.

По запросу одного заказчика выполнили обследование вакуумной системы паровой

турбины УТЗ АТ-25-2 с выявлением замечаний. Успешно исполнены бороскопические инспекции на газовых турбинах Kawasaki GPB 70D и Hitachi H-25.

За 2022-2023 годы провели шесть малых инспекций с ревизией газовых клапанов на газовых турбинах ГТЭ-145 «Силовые машины» и с поставкой всех необходимых расходных материалов. В ноябре-декабре 2022 года успешно завершена инспекция горячего тракта на двух газовых турбинах Kawasaki в городе Владивостоке.

С каждым годом «Русь-Турбо» расширяет географию своего присутствия. С 2020 года мы развиваем направление по ремонту паровых турбин в РФ и странах СНГ, где наши сотрудники выступают как шеф-инженеры, полностью и успешно замещая западных экспертов. Так, в 2021 г. мы познакомились сразу с несколькими предприятиями электроэнергетики Республики Беларусь. Расскажу об одном из них: Гомельская ТЭЦ-1, филиал Гомельских тепловых сетей РУП «Гомельэнерго», представляет собой модернизированное предприятие, одно из лучших в энергосистеме РБ. Первый проект был реализован в мае 2021 г. В Беларуси мы наладили эффективное взаимодействие с ОАО «Белэнергоремналадка», крупнейшей специализированной организацией по ремонту энергетического оборудования. Совместно провели инспекцию типа «С» паровой турбины Howden SST-060, работающей в составе блока ПГУ-35 МВт Гомельской ТЭЦ-1. Поначалу наши заказчики с некоторой опаской относились к ремонту без привлечения иностранных специалистов. Однако их опасения весьма быстро развеялись. В феврале 2023 г. у нашей компании вновь появилась возможность поработать на этом объекте. В специализацию «Русь-Турбо» входит выполнение ремонтов на

газовых турбинах Mitsubishi Hitachi H-25, и мы не пропустили приглашение провести бороскопическое обследование японской турбоустановки совместно с ОАО «БЭРН». Мы планируем и дальше укреплять партнёрство с Гомельской ТЭЦ-1 в области сервиса иностранного оборудования.

– В этом году компания «Русь-Турбо» также получила свидетельство об аттестации лаборатории неразрушающего контроля. Каковы задачи этого подразделения?

– Раньше для обследования турбин и вспомогательного оборудования мы пользовались услугами наших партнёров, но это не всегда было удобно. От клиентов появился запрос на создание собственной лаборатории, ставший особенно актуальным в прошлом году. Мы занялись подготовкой к её созданию в середине прошлого года: обучали персонал, закупали дорогостоящее оборудование и вот уже в мае этого года получили сертификат государственного образца для полноценного запуска. Объектами контроля лаборатории станут: оборудование электроэнергетики; системы газоснабжения; а также оборудование взрывопожароопасных и химически опасных производств; оборудование, работающее под избыточным давлением. Виды контроля для нас – не основной вид деятельности, но жизненно необходимый в ходе ремонта. Начиная от входного контроля и заканчивая отчётной документацией – всё это требует регулирования. Вплоть до приёмки качества бетона: когда ставишь турбину на фундамент – на бетон, – необходимо убедиться, что вся строительная часть выполнена верно. С этой точки зрения, подобный ресурс полезно иметь у себя, не прибегая постоянно к сторонней помощи. Лаборатория же позволит нам все процессы проверок перевести под общее управление, из-за чего работать станет проще.

– Какие планы есть у компании на будущее?

– Мы намерены продолжать свою основную деятельность. И уверены, что с нашей помощью российские компании смогут оптимизировать и улучшить энергетическую эффективность своих систем.





The trend towards import substitution in 2023 is the most urgent topic for the Russian energy industry. Sanction restrictions imposed by Western companies have deprived energy organizations of the possibility of safe operation of imported equipment. It is more important than ever for Russia to gain independence from Western suppliers. Rus-Turbo is an active participant of the Russian market of power equipment service. The company's team is able to solve the most complex technical issues of enterprises, ensuring their stable operation. OLEG DMITRIEV, General Director of Rus-Turbo LLC, spoke to us about the unique competences of the company and how the issues of import substitution in strategically important industries are solved.

RUS-TURBO:

IMPORT SUBSTITUTION TO THE MAX

– *Oleg Viktorovich, what problems do companies working in the energy sector and oil and gas industry face today?*

– The main problems lie on several planes at once. Firstly, these industries use a large number of imported gas and steam turbines. At the same time, most of them were purchased quite a long time ago – immediately after perestroika, simultaneously with the systematic destruction of the domestic turbine industry. Of course, they need high-quality maintenance and repair. But since the time of the pandemic, and then after the introduction of sanctions restrictions, foreign manufacturers either completely refuse to cooperate with Russian partners, or set unacceptable prices and deadlines, and recently they have been ignoring requests altogether.

– *Is it possible to find a way out of this situation?*

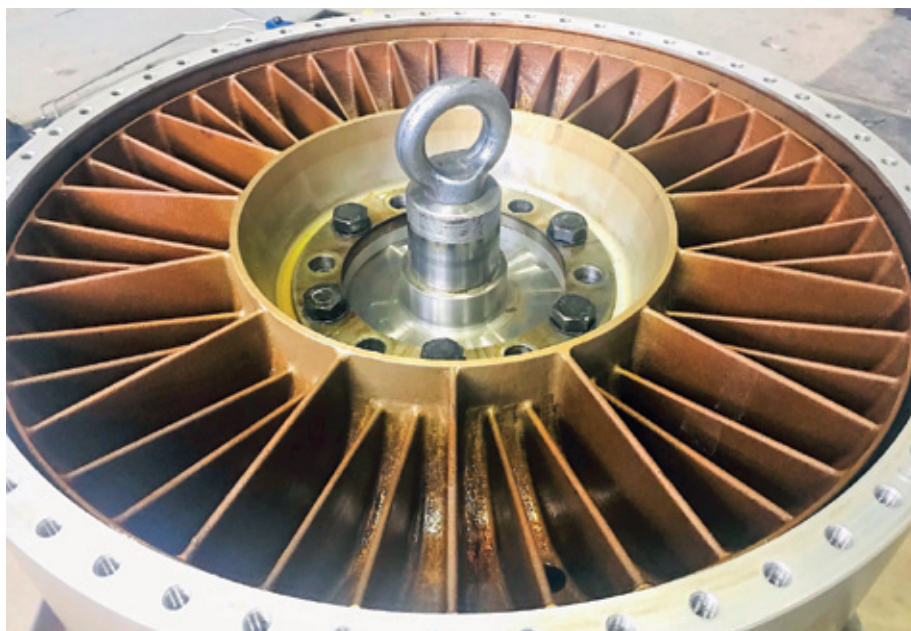
– Undoubtedly. We see this as our mission. The company's entire strategy is based on freeing the Russian power industry from dependence on Western producers. We are proud that we are able to offer a full range of services without the need to involve Western specialists, as we have accumulated sufficient experience and knowledge to perform these tasks. Moreover, the competencies of the Rus-Turbo team are often much broader than those of foreign colleagues. Our knowledge was

formed on the basis of the experience of Soviet and Russian engineers, and our employees are unique multidisciplinary specialists with a deep understanding of the work of the entire system as a whole.

Rus-Turbo has a qualified staff of chief engineers, engineers of turbine and compressor equipment adjusters and locksmith teams, if necessary, the possibility of attracting specialists from the design

services of steam turbine manufacturers. The company's specialists are highly qualified and have extensive practical experience in the field of installation, repair and commissioning of gas and steam turbines from manufacturers such as Siemens, General Electric, Alstom, Ansaldo, Howden, Škoda, PBS, Mitsubishi, Kawasaki.

In addition, back in 2020, we began to supply various spare parts of our own design



on the principles of reverse engineering for customers from Russia and the CIS, as Rus-Turbo customers asked to start production of spare parts for imported equipment. Today, we place a lot of emphasis on our own R&D in manufacturing – our team recently introduced an innovative solution to combat turbine blade erosion that generated a lot of interest in the industry. We are also implementing a new approach to retrofitting steam turbine seals based on our own developments.

– The specialists of your company are actively developing reverse engineering. What is its essence?

– This is a unique service for the energy industry. Our specialists can not only restore damaged turbine elements, but also create units and parts from scratch that fully meet the requirements of the customer. Today we widely offer such services in the field of energy.

Over the years, we have tested a lot of options for the manufacture and supply of spare parts that are required for service work on gas and steam turbines. Of course, you can purchase analogues of parts in friendly countries. But in today's situation, this is no longer enough. You have to create your own. Proximity to the leading scientific centers of Russia, such as TsKTI in St. Petersburg and VTI in Moscow, helps us to implement such a scheme. Our specialists are always aware of the latest scientific developments and successfully apply them in their work. And the presence of our own production site allows us to produce equipment of any complexity. We are proud that our specialists can replace any part, providing reliability and quality of work that surpasses imported counterparts.

And this is not just copying Western designs at our own production facilities. The reverse engineering we offer also includes redesigning the part with a focus on improving its reliability. In addition, we offer various types of diagnostics and inspection of customer equipment. This information helps owners plan corrective actions and ensure the smooth operation of the equipment.

Ultimately, the reverse engineering scheme works to reduce costs and increase the productivity of power plants. Modernization of steam turbine equipment extends the service life, reduces maintenance costs, increases maintenance intervals and increases operational flexibility.

We receive a lot of positive feedback from customers and are proud to say that today our developments have become a real lifesaver for many enterprises.

– What recent projects implemented by Rus-Turbo could you mention?

– Over the past year, our specialists have carried out the supervision during the overhaul of the Siemens SST-600 steam turbine at Ural Steel JSC with the supply of necessary spare parts and tools for major repairs.



At the request of one customer, a survey of the vacuum system of the UTZ AT-25-2 steam turbine was carried out with the identification of comments. Boroscopic inspections have been successfully performed on Kawasaki GPB70D and Hitachi H-25 gas turbines.

During 2022-2023, six small inspections with revision of gas valves on GTE-145 gas turbines of Power Machines with supply of all necessary consumables were carried out. In November-December 2022, inspection of the hot path on two Kawasaki gas turbines in Vladivostok city was successfully completed.

Every year Rus-Turbo expands the geography of its presence. Starting from 2020, we are developing the steam turbine repair business in Russia and CIS countries, where our employees act as chief engineers, fully and successfully replacing Western experts. For example, in 2021 we got acquainted with several power industry enterprises of the Republic of Belarus at once. I will tell you about one of them, Gomelskaya CHPP-1, a branch of Gomel Heat Networks of RUE Gomelenergo, is a modernized enterprise, one of the best in the energy system of the Republic of Belarus. The first project was implemented in May 2021. In Belarus, we have established effective cooperation with Belenergoremnaladka OJSC, the largest specialized organization for repair of power equipment.

We jointly inspected type «C» steam turbine Howden SST-060 operating as a part of CCPP-35 MW unit of Gomel CHPP-1. At first, our customers were somewhat wary of repairs without foreign specialists. However, their fears were quickly dispelled. In February

2023 our company again had an opportunity to work at this facility. The specialization of Rus-Turbo includes repairs of Mitsubishi Hitachi H-25 gas turbines, and we did not miss the invitation to conduct a boroscopic examination of the Japanese turbine together with JSC BERN. We plan to further strengthen partnership with Gomelskaya CHPP-1 in the field of service of foreign equipment.

– This year the company Rus-Turbo also received a certificate of certification of the nondestructive testing laboratory. What are the tasks of this division?

– Previously, we used the services of our partners to inspect turbines and auxiliary equipment, but this was not always convenient. There was a request from clients to create their own laboratory, which became especially relevant last year. We started preparing for its creation in the middle of last year: we trained personnel, purchased expensive equipment, and now, in May of this year, we received a state-recognized certificate for a full-fledged launch. The objects of control of the laboratory will be electric power equipment; gas supply systems; as well as equipment for explosive and chemically hazardous industries; pressurized equipment. Types of control for us is not the main activity, but vital during the renovation. Starting from incoming control and ending with reporting documentation - all this requires regulation. Up to the acceptance of the quality of concrete: when you put the turbine on the foundation - on concrete - you need to make sure that the entire construction part is completed right. From this point of view, it is useful to have such a resource at home, without constantly resorting to third-party help. The laboratory will allow us to transfer all verification processes under general management, which will make it easier to work.

– What are the company's plans for the future?

– We intend to continue our main activity. And we are confident that with our help, Russian companies will be able to optimize and improve the energy efficiency of their systems.



МЫ РАССКАЖЕМ ПРО ARNEG...

...про то, что мы предлагаем

Если покупатели ходят в супермаркеты и другие торговые точки для того, чтобы купить всё, что им нужно для повседневной жизни, то торговые сети и предприниматели обращаются в компанию Arneg для того, чтобы приобрести всё необходимое оборудование для выкладки, хранения и продажи продуктов как в крупных торговых центрах, так и в небольших магазинах.

Наш модельный ряд настолько широк, что покрывает потребности в комплексном оснащении любых торговых объектов: это холодильное, морозильное, тепловое, неохлаждаемое оборудование, кассовые боксы, стеллажи для промышленных и продовольственных товаров, двери для холодильных камер и подсобных помещений, станции и агрегаты холодоснабжения, теплообменное оборудование. И всё это вкуче с монтажом и сервисом с целью дать заказчику полный комплекс услуг.

...про наших итальянских «предков»

Шестьдесят лет назад, в 1963 году, два молодых основателя Arneg – Роберто Марзаро и Луиджи Финко – решили расширить ассортимент уже производимой продукции, добавив холодильные витрины, изготовленные квалифицированными местными мастерами. Так родился ARNEG – от итальянского ARredamento NEGozi – «оснащение магазинов».

С тех пор благодаря непрерывному техническому и технологическому развитию, а также неизменно твёрдым принципам и моральным ценностям компания Arneg выросла в ведущий международный концерн, способный разрабатывать и поставлять оборудование и услуги для всего мира розничной торговли.

Торговая марка Arneg известна в Сибири и на Дальнем Востоке уже почти тридцать лет. Изначально местные торговые сети брали оборудование, производимое на заводах концерна в Италии, но с вводом в строй российских предприятий, в частности завода в Новосибирске, компании переключились на их продукцию.

...про то, как Arneg «Сибирью прирастал»

Сибирский и Дальневосточный регионы хорошо знают нашу продукцию, которая



отличается надёжностью, длительным сроком службы и, главное, гарантирует требуемую температуру хранения продуктов, что исключает их преждевременную порчу. Непосредственно в Новосибирске Arneg работает уже восемь лет. Здесь мы производим холодильное и неохлаждаемое оборудование для объектов торговли всех без исключения форматов: от самых простых магазинов до огромных гипермаркетов.

Наш завод – одно из двух действующих в России промышленных предприятий этого международного концерна, в состав которого сегодня входят 22 завода и 18 коммерческих представительств в разных странах мира: от Америки до Океании.

Завод в Сибири является промышленным филиалом флагманского российского предприятия ООО «Арнег», расположенного в подмосковном Наро-Фоминске.

Расположение завода в столице Сибири было выбрано исходя из необходимости обеспечить максимально удобную и приемлемую по цене логистику не только в Сибири и на Дальнем Востоке, но также и в странах Средней Азии, граничащих с Российской Федерацией.

...про наше проверенное качество

Arneg традиционно идёт в фарватере самых современных технических разработок в области коммерческого холода и активно воплощает в жизнь передовые идеи: холо-

дильное оборудование на пропане, системы холодоснабжения на диоксиде углерода, использование решений, гарантирующих существенное сокращение энергопотребления торгового оборудования.

Наше холодильное оборудование тестируется согласно требованиям норм ISO и ГОСТов в собственной испытательной камере на головном российском предприятии в Наро-Фоминске и только по результатам положительного завершения теста направляется в серийное производство.

...про нашу уверенность в будущем

Глобальный масштаб Arneg обусловлен взаимодействием между подразделениями концерна, а также обширным багажом ноу-хау и идей, которыми мы делимся через производственную и дистрибьюторскую сети, охватывающие все континенты.

Мы делимся опытом, навыками, самобытностью, сходствами и различиями, чтобы расти вместе. Именно в этом и заключается суть концерна, именно в этом и есть его движущая сила.

Arneg никогда, даже в самые сложные моменты, не останавливал своего развития и инвестиций в Российской Федерации, поскольку видит экономический потенциал страны и уверен в его дальнейшем росте, как и в том, что «...могущество России прирастать будет Сибирью».

Подготовил Алексей Сокольский



WE WILL TELL YOU ABOUT ARNEG...

...about what we offer

While customers visit supermarkets and other shops to buy everything they need for everyday life, retail chains and entrepreneurs contact Arneg in order to purchase all the necessary equipment for displaying, storing and selling products both in large shopping centers and in small stores.

Our product range is so wide that it satisfies the needs of complete supply for any retail facility: they are normal and low temperature cabinets, hot counters, uncooled equipment, cash desks, shelving for food and non food products, service doors and doors for cold rooms, power and compressor units, heat exchange equipment. And all this is coupled with installation and maintenance in order to give the customer a full range of services.

...about our Italian “ancestors”

60 years ago, in 1963, two young founders of Arneg, Roberto Marzaro and Luigi Finco decided to expand the range of products they had been already producing by adding refrigerated display cases made by qualified local craftsmen. So ARNEG was born – the acronym that means in Italian ARredamento NEGozi – “equipping stores”.

Since then, thanks to continuous technical and technological evolution, as well as consistently strong principles and moral values, Arneg has grown into a leading international group capable of developing and supplying equipment and services for the entire retail world.

The Arneg trademark has been known in Siberia and the Far East for almost thirty years. Initially, local retail chains bought equipment manufactured at the Group's factories in Italy, but once the factories in Russia in particular, the one in Novosibirsk began operating, the retailers shifted over to buying their products.

...about how Arneg “grew up in Siberia”

The Siberian and Far Eastern regions are well aware of our products, which are characterized by reliability, long service life, and, most importantly, guarantee the required storage temperature of food, avoiding its premature deterioration. Arneg has been working directly in Novosibirsk for eight years. Here we produce refrigerated and uncooled equipment for the shops of all formats without exception: from the simplest stores to huge hypermarkets.

Our plant is one of the two industrial enterprises of the international Group operating in Russia, that nowadays counts includes 22 factories and 18 commercial representative offices in different countries of the world, from America to Oceania. The plant in Siberia is an industrial branch of the Arneg flagship Russian enterprise, located in Naro-Fominsk near Moscow.

The location of the plant in the capital of Siberia was decided basing on the need to ensure the most convenient and affordable logistics not only in Siberia and the Far East, but also in the Central Asian countries bordering the Russian Federation.

...about our proven quality

Arneg traditionally follows the most modern technical developments in the field of commercial refrigeration and implements actively advanced ideas: refrigerated equipment with propane, carbon dioxide refrigeration systems, use of solutions that guarantee a significant reduction in energy consumption of commercial equipment.

Our refrigeration equipment is tested according to the requirements of ISO and GOST standards in our own test room at the main Russian factory in Naro-Fominsk, and only after the obtaining positive results the cabinets go to mass production.

...about our confidence in the future

Arneg's global dimension is the results of the synergies between the companies of the Group as well as of the enormous pool of know-how and ideas we share through production and distribution networks spanning all continents.

We share experiences, skills, identities, similarities and differences in order to grow together. This is what the Group is all about, this is what drives it.

Arneg has never, even in the most difficult moments, stopped its development and investments in the Russian Federation, because it sees the economic potential of the country and is confident in its further growth, as well as in the fact that “... the might of Russia will be increased by Siberia”.

Prepared by Aleksey Sokolsky

Андрей ДЖЕНИС: «МЫ РЕШАЕМ ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ ПО ВЭД»

В новой экономической реальности многие российские компании пересмотрели свои бизнес-стратегии и сегодня осваивают новые зарубежные рынки, находятся в поиске и выстраивании связей с новыми международными партнёрами и озабочены построением новых логистических маршрутов. Компания IMKONEX с 2009 года предлагает профессиональный сервис по организации и осуществлению внешнеэкономической деятельности российским предприятиям. О преимуществах сотрудничества с компанией рассказывает АНДРЕЙ ДЖЕНИС, генеральный директор IMKONEX.



БЕСПРОБЛЕМНЫЙ ИМПОРТ И ЭКСПОРТ

Практически любая компания, которая ведёт торговую или производственную деятельность, сталкивается с необходимостью закупки импортных товаров, компонентов или сырья из других стран. И конечно же, приняв решение о ведении внешнеэкономической деятельности, любая организация ищет оптимальные с точки зрения материальных и временных затрат схемы ввоза импортной продукции на территорию России, но, к сожалению, не всегда удаётся найти правильное решение, что может повлечь за собой очень тяжёлые негативные последствия для бизнеса.

Схемы ввоза импортных товаров в Россию сложны и запутанны, без квалифицированных знаний в области ВЭД, международного и таможенного права, а также опыта импортных поставок не обойтись.

Компания IMKONEX производит внешнеторговые поставки импортных товаров из стран СНГ, Европы, Азии, Северной и Южной Америки, Африки с 2009 года. И наша миссия – помочь компаниям избежать многочисленных рисков и воспользоваться всеми преимуществами от ведения ВЭД, заручившись поддержкой опытного партнёра. Мы занимаемся комплексной организацией поставок импортного оборудования, спецтехники, комплектующих, сырья, материалов и многих других товаров на российские предприятия. Широкая номенклатура импорта

даёт весьма ощутимые конкурентные преимущества, поскольку не существует единой программы таможенной процедуры импорта товаров, каждый товар имеет свои специфические особенности, связанные с характеристиками товара, классификацией, областью его применения, таможенными регламентами и ограничительными мерами тарифного и нетарифного регулирования. Мы помогаем доставить в Россию импортные товары, предупреждая риски. Проводим качественный анализ таможенного режима, правильно оформляем сопроводительные и таможенные документы, а также берём на себя построение логистических процессов. В зоне нашей ответственности: ведение переговоров, подготовка и заключение внешнеторговых (импортных) контрактов с зарубежными поставщиками, логистика, таможенные операции, сертификация, получение разрешительной документации и многое другое, что непосредственно связано с ведением внешнеэкономической деятельности при импортных поставках. В компании работают квалифицированные юристы-международники, эксперты и специалисты в области ВЭД, опытные логисты; в нашем наследии большое количество выполненных проектов.

Мы осуществляем исключительно и только законные «белые» схемы ввоза импортных товаров в соответствии с действующим законодательством. Используем склады консолидации в Китае, ОАЭ, Турции и других странах.

Экспорт товаров – не менее важная составляющая нашей деятельности. Сегодня, в новой экономической реальности, возникает необходимость создания новых и развития существующих рынков сбыта.

Здесь, как и в импорте, нет единой программы таможенной процедуры экспорта товаров, каждый товар обладает своими специфическими особенностями.

Наши услуги позволяют компаниям существенно сократить расходы, сделать стоимость товара более привлекательной для зарубежных партнёров, получить хороший доход и освободить время для ведения своей основной деятельности, без труда осуществлять экспортные поставки и развивать новые рынки сбыта.

У наших клиентов нет необходимости содержать штат высокооплачиваемых специалистов ВЭД, нет рисков, связанных с невозвратом экспортного НДС, постоянных проверок фискальных органов и многих других нюансов, возникающих в процессе внешнеторговой деятельности.

Помимо большого опыта и высокой компетенции специалистов IMKONEX, я вижу одним из наших основных преимуществ то, что мы работаем с компаниями разного уровня. Среди наших клиентов – как крупнейшие игроки, так и небольшие компании с небольшими объёмами поставок экспортных товаров или закупок импортных. Мы делаем ВЭД доступной и лёгкой для предприятий любого уровня.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ИМПОРТА АВТОМОБИЛЕЙ

Отдельно хочу остановиться на такой востребованной сегодня услуге, как импорт автомобилей.

Наша компания осуществляет импорт в Россию автомобилей из Китая и Объединённых Арабских Эмиратов под заказ для юридических и физических лиц.

Для начала хочу сказать несколько слов о подводных камнях «серого» и параллельного импорта автомобилей через страны ЕАЭС. Многие компании и физлица хотят сэкономить при покупке транспортных средств и пользуются «серыми» схемами, что чревато довольно серьёзными последствиями. С каждым днём появляются новые компании, люди, которые предлагают приобретение автомобилей и прохождение таможенного оформления через страны Таможенного союза ЕАЭС. Мы осуществляем таможенное оформление только на территории Российской Федерации – и вот почему: в странах Таможенного союза ЕАЭС, в который входят Россия, Беларусь, Казахстан, Армения, Кыргызстан, установлен единый таможенный тариф согласно Решению Совета Евразийской экономической комиссии от 14.09.2021 г. № 80 (ред. от 11.04.2023 г.) «Об утверждении единой

пользования». Поэтому ввоз автомобилей и других категорий товаров в Российскую Федерацию через страны ЕАЭС не может быть выгоднее.

Зачастую мы наблюдаем занижение таможенной стоимости ввозимых транспортных средств из стран ЕАЭС. При занижении таможенной стоимости таможенные платежи становятся существенно ниже, с них в дополнение к тому уплачивается льготная таможенная пошлина, предназначенная для граждан и организаций (резидентов) этих стран: это стало возможным в связи с тем, что некоторые страны ЕАЭС стали членами Всемирной торговой организации (ВТО); а также внутри той или иной страны могут быть установлены собственные таможенные режимы, которые распространяются исключительно (и только) на территорию этой страны.

Российская таможня всё чаще выявляет случаи махинаций с занижением стоимости при растаможке автомобилей, которые поступают в страну по параллельному импорту. В ФТС предупреждают, что недобросовестным продавцам-импортёрам придётся доплатить разницу с заниженной таможенной ставки. Если они этого не сделают, у покупателей будут изъяты автомобили. Благодаря тому, что в России, Казахстане и Кыргызстане действует единое экономическое пространство, растаможка пригнан-

товара, анализируют декларации других импортёров с похожими товарами и данные с сайтов иностранных производителей. Если занижение таможенной стоимости или другое несоответствие не было обнаружено на этапе таможенного оформления, ввоза на территорию Российской Федерации, то с огромной вероятностью будет выявлено на этапе постконтроля. По ТК ЕАЭС (Таможенный кодекс Евразийского экономического союза) у таможни есть три года – а в некоторых случаях пять лет – с момента выпуска товаров (к ним относятся и транспортные средства), чтобы пересмотреть стоимость и осуществить корректировку, доначислить таможенные платежи, истребовать все документы по поставке и реализации, сделать запросы в налоговую инспекцию, банк и, выявив несоответствия, привлечь к ответственности.

Есть и ещё целый ряд нюансов, которые делают «серые» схемы крайне невыгодными для покупателей: сиюминутная выгода в ближайшей перспективе обернётся серьёзным ущербом.

Что касается импорта автомобилей из ОАЭ и Китая, то здесь, как и с другими импортными товарами, все заботы мы берём на себя: подберём интересующий клиента автомобиль у надёжного поставщика с хорошей репутацией, проведём переговоры, заключим внешнеторговый контракт, выкупим автомобиль, произведём доставку, таможенную очистку и сертификацию автомобиля в России под ключ.

О приобретаемом автомобиле наши специалисты узнают всё: если автомобиль с пробегом, мы получим всю информацию о пробеге и состоянии автомобиля, проверим его юридическую чистоту. Все автомобили перед покупкой осматривают наши представители в Китае и ОАЭ. Клиенты получают видеотчёт об автомобиле перед его отправкой в Россию.

Наша компания напрямую работает с дилерскими центрами и заводами-производителями в Китае.

Поэтому мы можем гарантировать подбор нужной комплектации с учётом всех нюансов заказа нового автомобиля в ОАЭ и Китае.

Отдельно отмечу, что прямой заказ автомобиля из Китая и ОАЭ в некоторых случаях обеспечивает покупателю выгоду до 40%, достаточно сравнить цены в автосалонах или на популярных сайтах по продаже авто. Сроки доставки в современных условиях составляют не более 60 дней, по статистике, 95% автомобилей наши клиенты получают в течение 45 дней.

Сегодня вопрос транспортной обеспеченности компаний весьма актуален, заказы в этой сфере растут. Если резюмировать, то с нами внешнеэкономическая торговая деятельность проста, понятна, выгодна и удобна.



Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, а также об изменении и признании утратившими силу некоторых решений Совета Евразийской экономической комиссии» и Приложению № 2 к Решению Совета Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2017 г. № 107 «Об отдельных вопросах, связанных с товарами для личного

ных автомобилей в привычном понимании этого процесса не требуется. Но и ввозить в нашу страну выпущенные в оборот в Казахстане или Кыргызстане по пониженным или нулевым ставкам таможенных пошлин машины нельзя.

ФТС имеет собственную базу индексов таможенной стоимости; они проверяют, соответствует ли рынку заявленная физическим лицом (декларантом), организацией или таможенным представителем цена



SEAMLESS IMPORT AND EXPORT

Almost every company engaged in trade or production activities is faced with the need to purchase imported goods, components or raw materials from other countries. And, of course, having decided to engage in foreign economic activity, any organization is looking for the best, in terms of material and time costs, schemes for importing imported products to Russia, but, unfortunately, it is not always possible to find the right solution, which can have very serious, negative consequences for the business.

Schemes of import of imported goods to Russia are complex and confusing, without qualified knowledge in the field of foreign economic activity, international and customs law, as well as experience in import deliveries is not possible.

IMKONEX company has been carrying out foreign trade deliveries of imported goods from

CIS countries, Europe, Asia, North and South America, Africa since 2009. And our mission is to help companies to avoid numerous risks and to use all advantages of foreign economic activity with the support of an experienced partner. We are engaged in complex organization of deliveries of imported equipment, special machinery, components, raw materials, materials and many other goods to Russian enterprises. A wide range of imports gives very tangible competitive advantages, as there is no single program of customs procedures for importing goods, each product has its own specific features related to the characteristics of the goods, classification, area of application, customs regulations and restrictive measures of tariff and non-tariff regulation. We help to deliver imported goods to Russia, avoiding risks. We carry out qualitative analysis of the customs regime, properly prepare accompanying and customs documents, and take over the construction of logistic processes.

In our area of responsibility: negotiation, preparation and conclusion of foreign trade

In the new economic reality many Russian companies have revised their business strategies and today they are exploring new foreign markets, seeking and establishing relations with new international partners and are concerned about building new logistic routes. Since 2009 IMKONEX company has been offering professional services in organization and implementation of foreign economic activities to Russian companies. ANDREY JENIS, General Director of IMKONEX, tells us about the advantages of cooperation with the company.

Andrey Jenis:
"WE CAN
SOLVE ANY
KIND OF
FOREIGN
ECONOMIC
ACTIVITY
PROBLEMS"

(import) contracts with foreign suppliers, logistics, customs operations, certification, obtaining permits and much more, which is directly related to the conduct of foreign economic activity in import supplies. The company employs qualified international lawyers, experts and specialists in the field of foreign economic activity, experienced logisticians, in our heritage a large number of completed projects.

We carry out exclusively and only legal "white" schemes of import of imported goods, in accordance with the current legislation. We use consolidation warehouses in China, UAE, Turkey and other countries.

Export of goods is not less important part of our activity. Today, in the new economic reality, it is necessary to create new markets and develop existing ones.

Here, as with import, there is no single program of customs procedures for export of goods, each product has its own specific features.

Our services allow companies to significantly reduce costs, make the cost of goods more attractive to foreign partners, get a good income and free up time for their core business, easily carry out export deliveries and develop new markets.

Our clients do not need to maintain a staff of highly paid specialists in foreign trade, they do not have to worry about the risks of non-recovery of export VAT, constant inspections by tax authorities and many other nuances that arise in the process of foreign trade activities.

In addition to the great experience and high competence of IMKONEX specialists, I believe that one of our main advantages is that we work with companies of different levels. Among our clients there are the biggest players as well as small companies with small volumes of export deliveries or import purchases. We make FEA accessible and easy for companies of any level.

PITFALLS OF IMPORTING CARS

I would like to pay special attention to such a popular service as car import.

Our company imports cars from China and the United Arab Emirates to Russia on behalf of legal entities and individuals.

First of all, I would like to say a few words about the pitfalls of “gray” and “parallel” import of cars through the EAEU countries. Many companies and individuals want to save money when buying vehicles and use “gray” schemes, which is fraught with quite serious consequences. Every day there are new companies and people offering car purchase and customs clearance through the countries of the Customs Union of the EAEU. We carry out customs clearance only on the territory of the Russian Federation and here is why: in the countries of the EAEU Customs Union, which includes Russia, Belarus, Kazakhstan,

Armenia, Kyrgyzstan, established a single customs tariff, according to the decision of the Council of the Eurasian Economic Commission of 14.09.2021 № 80 (ed. of 11.04. 2023) “On approval of the unified commodity nomenclature of foreign economic activity of the Eurasian Economic Union and the Common Customs Tariff of the Eurasian Economic Union, as well as on amendment and invalidation of some of the Customs Tariff of the Eurasian Economic Union, as well as on amendment and invalidation of the Customs Tariff of the Eurasian Economic Union. Therefore, the import of cars and other categories of goods to the Russian Federation via the countries of the EAEU cannot be more profitable.

Frequently we observe understatement of the customs value of imported vehicles from EAEU countries. If the customs value is underestimated, the customs payments will be significantly lower. Payments from which in addition to the preferential customs duty is paid, intended for citizens and organizations (residents) of these countries, it became possible due to the fact that some EAEU countries have become members of the World Trade Organization (WTO), as well as within a country can be established its own customs regimes, which apply exclusively (and only) to the territory of this country.

Russian customs authorities are increasingly identifying cases of fraudulent undervaluation in the customs clearance of cars entering the country as parallel imports. The Federal Customs Service (FCS) warns that unscrupulous sellers-importers will have to pay the difference from the undervalued customs rate. If they fail to do so, the cars will be confiscated from the buyers. Due to the fact that Russia, Kazakhstan and Kyrgyzstan have a common economic space, customs clearance of imported cars in the usual sense

of the process is not required. However, it is not possible to import cars to our country that have been put on the market in Kazakhstan or Kyrgyzstan with reduced or zero customs duties.

The FCS has its own database of customs value indexes, checks whether the price of goods declared by an individual (declarant), organization or customs representative is in line with the market, analyzes declarations of other importers with similar goods and data from the websites of foreign manufacturers. If the understatement of the customs value or other discrepancy was not detected at the stage of customs clearance, import to the territory of the Russian Federation, it is very likely to be detected at the stage of post-control. According to the Customs Code of the Eurasian Economic Union, customs has 3 years, and in some cases 5 years from the release of goods (including vehicles) to verify the value and make adjustments, additional customs payments, demand all documents on delivery and realization, make inquiries to the tax inspectorate, bank and identify discrepancies to bring to responsibility.

There are a number of other nuances that make “gray” schemes extremely disadvantageous for buyers – the immediate benefit in the short term will turn into serious damage.

As for importing cars from the UAE and China, we take care of everything, just as we do with other imported goods: we select a car of interest to the client from a reliable supplier with a good reputation, conduct negotiations, conclude a foreign trade contract, buy the car, make delivery, customs clearance and certification of the car in Russia on a turnkey basis. Our specialists will know everything about the purchased car: if the car is used, we will get all the information about the mileage and condition of the car, check its legal cleanliness. All cars are inspected by our representatives in China and UAE before purchase. Customers receive a video report on the car before it is shipped to Russia. Our company works directly with dealers and manufacturers in China. Therefore, we can guarantee the selection of the right configuration, taking into account all the nuances of ordering a new car in the UAE and China. I would like to note that ordering a car directly from China and the UAE in some cases provides the buyer with an advantage of up to 40%, it is enough to compare prices in car dealerships or on popular sites for selling cars. Delivery time in modern conditions is no more than 60 days, according to statistics 95% of our customers receive their cars within 45 days.

Today the issue of transportation of companies is very relevant and orders in this area are growing. To sum up, foreign trade activity with us is simple, clear, profitable and convenient.





Анастасия Романовская, «Листерра»:

«В России скрыт невероятный потенциал, и не стоит недооценивать её возможности!»

«Климент Тимирязев говорил: «Дайте самому лучшему повару сколько угодно свежего воздуха, солнечного света, целую речку чистой воды и попросите, чтоб он из этого приготовил сахар, крахмал, жиры и зерно, и он решит, что вы над ним смеётесь. Но то, что кажется смешным человеку, беспрепятственно совершается в растениях!» – начинает цитатой разговор с нами руководитель отдела маркетинга компании «Листерра» Анастасия Романовская. – И мы в «Листерре» понимаем, что каждый произведённый нами литр продукции участвует в этом процессе трансформации, и осознаём ответственность перед людьми. Клиенты вместе с нашими продуктами получают душевную заботу и готовность прийти на помощь, именно поэтому многие работают с нашей компанией уже 30 лет, с момента её основания».

– **Анастасия, наши постоянные читатели хорошо знакомы с компанией «Листерра». Но для тех, кому только предстоит это приятное знакомство, расскажите немного о ней.**

– Начну с общего представления: «Листерра» – российский производитель средств защиты растений с собственным заводом в Рязанской области. На его территории пока расположено три производственных корпуса, но уже имеются проекты строительства вплоть до седьмого.

В ассортименте компании – 72 химических пестицида, 54 марки комплексных удобрений и 13 различных адъювантов и экопрепаратов. При этом мы выпускаем на рынок 3-5 новых продуктов каждый год.

У компании «Листерра» есть особенность: за нашими продуктами стоят эмоции клиентов, которыми мы очень дорожим! Выпуская любой наш продукт, мы представляем себе агронома, заботящегося о будущем урожае. Лично для меня растениеводство – магическая отрасль: из небольшого семечка с помощью сил природы и наших продуктов вырастают растения, способные прокормить население планеты!

– **У аграриев скоро начнётся посевной сезон. Как «Листерра» подготовилась к нему?**

– Обычно мы готовимся к следующему сезону, начиная с весны предыдущего года, так что вспомним март-апрель 2022-го... Тогда нам перекрыли логистические цепочки для поставки сырья, наложили санкции на финансовые транзакции... Но мы верим, что нельзя победить того, кто не сдаётся! Мы обратились к российским учёным с просьбой разработать аналоги сырьевых составляющих, которые стало трудно ввозить в страну. И вскоре увидели результат! В России скрыт невероятный потенциал, и не стоит недооценивать её возможности. В нашей нынешней жизни многое доказывает, в какой сильной стране мы живём. Именно поэтому мы полностью готовы к новому сезону.

Правда, он будет осложнён тем, что в некоторых регионах не успели убрать поля из-за ранних снегопадов, в некоторых зима, напротив, оказалась бесснежной. В сельском хозяйстве всегда присутствует погодный фактор, но мы готовы предоставить системы защиты любых культур, какой бы севооборот ни сложился.

– **Сегодня «Листерра» активно занимается разработками, которые смогут заменить уходящие с рынка иностранные препараты. Каких успехов вы уже достигли?**

– Компания «Листерра», как российский производитель, делает всё возможное, чтобы обеспечить внутренний рынок в столь сложных условиях. Поэтому было принято решение расширять наши производственные мощности намного быстрее, чем мы планировали.

В последнее время мы стали выводить на рынок уникальные смеси действующих веществ, а также регистрировать в России продукты, которые хорошо зарекомендовали себя в мире, но до сих пор не применялись в России. Это, конечно, удорожает и удлиняет процесс регистрации, но выход из зоны комфорта и есть ключ к успеху. Мы хотим видеть «Листерру» динамично развивающейся компанией и постоянно ищем что-то новое и интересное.

Одним из таких направлений стало выведение на рынок 54 марок новых удобрений. Питание растений – не столь освоенная нами сфера, как их защита. Но как говорит Сара Беркли: «Не бойтесь того, чего вы не знаете. Это может стать вашим главным преимуществом, благодаря которому вы не будете вести себя так, как остальные». Именно так и произошло с нашими удобрениями. В какой-то момент стало ясно, что санкционное давление приведёт к дефициту комплексных удобрений на нашем рынке. Мы задались вопросом: как можно облегчить выбор удобрений для аграриев? И ответили: изобрести продукты, которые будут содержать оптимальное соотношение микроэлементов для питания той или иной культуры, чтобы потребителям не пришлось ломать голову над тем, что и как применять. Так появились 54 новые марки удобрений, и некоторые из них уже в названии содержат наименование культуры, для которой применяются.

– **Также вы планируете разработать и запустить на рынок биопродукты. Расскажите об этом подробнее.**

– Биопродукты – совершенно новое для нас направление. Но «Листерра» понимает, что нам всем надо двигаться в сторону устойчивого развития. Поэтому мы не только изобретаем новые химические препараты, которые позволяют снизить пестицидную нагрузку, но и занимаемся разработкой биологических средств защиты растений.

Первый такой продукт выйдет в 2024 году, и по реакции рынка мы сможем сказать, правильным ли это было решением. Но в любом случае мы будем продвигать применение биопродуктов, так как забота о природе – одна из важнейших ценностей.

– **А как в целом поменялась компания «Листерра» за прошедший год? Какие есть цели на 2023-й?**

– Компания «Листерра» – живой организм, очень гибкий: мы меняемся не просто из года в год, но и каждый день.

Главное, что нас характеризует сегодня, – это оптимизм и смелость. Мы не намерены останавливаться в развитии: строим цеха, открываем новые рынки, расширяем штат.

За последние пять лет оборот компании вырос на 500%, и это не может не мотивировать! Давайте идти вперёд, не бояться трудностей и поддерживать друг друга, ведь, чтобы достичь самой высокой вершины, надо пройти самой трудной дорогой. Именно это и ждёт нашу Россию!

Подготовила Эльвина Аптреева

Anastasia Romanovskaya, Lysterra:

"Russia has incredible potential and we should not underestimate its possibilities!"

Clement Timiryazev used to say: "Give the best cook all the fresh air, sunshine, and a whole river of pure water, and ask him to make sugar, starch, fats, and grain, and he will think you are laughing at him. But what seems funny to humans is unhindered in plants!" begins a conversation with us with a quote from the marketing director of Lysterra, Anastasia Romanovskaya. – And we in Lysterra understand that every liter of our product is involved in this transformation process and we are aware of our responsibility towards people. Our customers receive spiritual care and help, which is why many of them have been working with our company for 30 years, since it was founded.

– *Anastasia, our regular readers are very familiar with Lysterra. But for those who are just getting to know the company, tell us a little about it.*

– Let me start with a general introduction: Lysterra is a Russian manufacturer of crop protection products with its own plant in the Ryazan region. There are three production buildings on its territory so far, but there are already construction projects up to the seventh.

The company offers 72 chemical pesticides, 54 brands of complex fertilizers, and 13 different additives and organic preparations. And we launch 3-5 new products every year.

At Lysterra we have a special feature: behind our products stand the emotions of our customers, and we value them dearly! When we launch one of our products, we imagine an agronomist who cares about the future of the crop. For me personally, plant breeding is a magical industry: from a small seed, with the help of the forces of nature and our products, plants grow that can feed the population of the planet!

– *Farmers are about to begin the planting season: how has Lysterra prepared for it?*

– We usually start preparing for the next season in the spring of the previous year, so let's remember March-April 2022... At that time, we were blocked in the supply chains for raw materials, sanctions were imposed on financial transactions... But we believe that we cannot beat the one who does not give up! We asked Russian scientists to develop analogues of raw materials that had become difficult to import into the country. And we soon saw the results! There is an incredible potential in Russia and we should not underestimate its possibilities. Our present life proves what a strong country we live in. That's why we are fully prepared for the new season.

It is true that it will be complicated by the fact that in some regions we did not have time to harvest the fields because of the early snowfall, and in other regions

the winter was snowless. Weather is always a factor in agriculture, but we are ready to offer protection solutions for any crop, regardless of the crop rotation.

– *Now Lysterra is actively involved in developing products that will be able to replace foreign products that are leaving the market. What successes have you already achieved?*

– Lysterra, as a Russian manufacturer, is doing everything possible to supply the domestic market in such difficult conditions. That is why we decided to expand our production capacity much faster than planned.

Recently, we have begun to launch unique mixtures of active ingredients and to register in Russia products that have proven themselves in the world but have not yet been used in Russia. Of course, this makes the registration process more expensive and longer, but getting out of your comfort zone is the key to success. We want to see Lysterra as a dynamically developing company, and we are constantly looking for something new and interesting.

One such area was the launch of 54 new fertilizer brands. Plant nutrition is not an area we have mastered as much as crop protection. But as Sarah Berkley says, "Don't be afraid of

what you don't know. It can be your greatest asset, keeping you from acting like the rest of us. That's exactly what happened with our fertilizer. At some point, it became clear that the pressure of sanctions would lead to a shortage of complex fertilizers in our market. So we asked ourselves: how can we make it easier for farmers to choose fertilizers? And we answered: by creating products that contain the optimal ratio of trace elements for the nutrition of a particular crop, so that consumers do not have to worry about what to apply and how to apply it. The result is 54 new fertilizer brands, some of which already bear the name of the crop for which they are intended.

– *You are also planning to develop and launch bioproducts. Tell us more about that.*

– Bioproducts are a completely new area for us. But Lysterra understands that we all need to move towards sustainability. So we are not only inventing new chemicals that help reduce pesticide use, we are also developing biological crop protection products.

The first such product will be launched in 2024, and the market response will tell us if we have made the right decision. In any case, we will promote the use of organic products, because respect for nature is one of our most important values.

– *How has Lysterra changed over the past year? What are your goals for 2023?*

– Lysterra is a living organism, very flexible: we don't just change from year to year, we change every day.

The main thing that characterizes us today is optimism and courage. We don't intend to stop developing: we are building stores, opening new markets, and expanding our staff.

In the last 5 years the company's turnover has grown by 500% and that's motivating! Let's go forward, not afraid of difficulties and support each other, because to reach the highest peak you have to go the hardest way. That's what awaits our Russia!

Prepared by Elvina Aptreeva





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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– И как же можно решить эту проблему?

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



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

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

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

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

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

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

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

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





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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



– And how can this problem be solved?

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

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

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

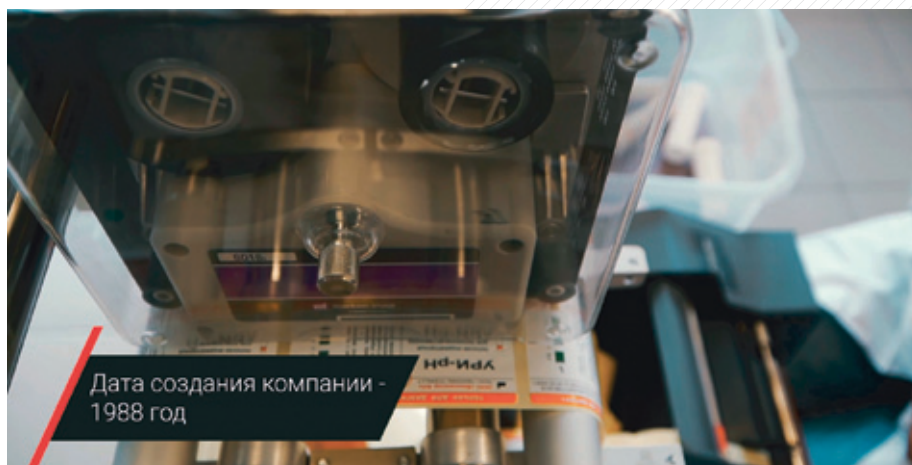
work at all. On the one hand, the state declares the necessity and importance of this program, on the other hand, such resolutions and decisions are made that hinder its implementation, and in some cases make it impossible at all. For example, just recently Roszdravnadzor decided that it was impossible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

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

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

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

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



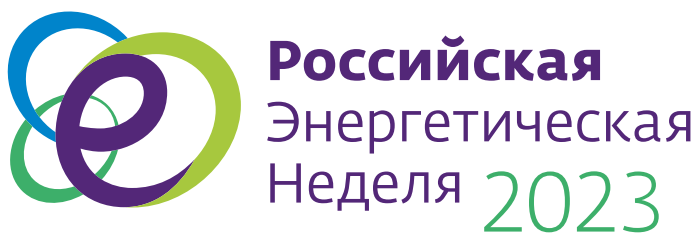
ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЧАСТНЫХ И БИЗНЕС МЕРОПРИЯТИЙ



kulibin-loft.ru

+7 (900) 156-47-35

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



**Российская
Энергетическая
Неделя 2023**



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ



РОСКОНГРЕСС

Пространство доверия

11–13 октября
Москва,
ЦВЗ «Манеж»

rusenergyweek.com



Реклама (6+)

10 ОКТЯБРЯ 2023



**Российская
Энергетическая
Неделя 2023**

Организаторы:



При поддержке:



ТЕРРИТОРИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА

ВТОРАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

г. Москва

7 (495) 789 92 92 доб. 2211

tedconf@rosenergo.gov.ru

tedconf.ru

