

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

35/237 октябрь 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

**РОССИЯ:**  
ГЛАВНЫЕ  
ДОСТИЖЕНИЯ  
СТРАНЫ

**ИРИНА СКЛЯРОВА,  
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ  
«МИР НЕДВИЖИМОСТИ»:**  
«ЛУЧШАЯ ЦЕЛЬ В ЖИЗНИ –  
СЛУЖИТЬ ЛЮДЯМ»

ПРОИЗВОДСТВО ОБОРУДОВАНИЯ  
И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ УМНЫХ  
МОЕК САМООБСЛУЖИВАНИЯ



## СТРОЙТЕ И МАСШТАБИРУЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС С ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ!\*

\*По результатам награждения премией в области бизнеса:  
«НАЦИОНАЛЬНАЯ БИЗНЕС ПРЕМИЯ: ТОП 20 успешных  
бизнес-проектов – 2023».

### ALLES ФРАНШИЗА – ЭТО

- 160 автомоек в России, СНГ, Европе
- Финансово-правовая модель бизнеса
- Инженерно-строительный проект мойки
- Оборудование и ПО для удалённого управления
- Гарантийный и постгарантийный сервис
- Брендбук и маркетинговая поддержка

### УМНАЯ МОЙКА ALLES – ЭТО

- Ежемесячный оборот от 1,5 млн. рублей
- Рентабельность – 35-55%
- Окупаемость от 36 месяцев
- Современное оборудование и ПО
- Автоматизация и удалённое управление
- Прогрессивная программа лояльности в вашем смартфоне

8 800 555 17 99  
+7 812 337 59 19  
+7 911 778 19 19

E-mail: [marketing@galles-good.ru](mailto:marketing@galles-good.ru)

Головной офис и производство:  
г. Санкт-Петербург, ул. Ольги Берггольц, 35Б.



# ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

Russian Business Guide

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

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

12+

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

Редакционный совет:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера:

**Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Алёна Ремизова,**

**Елена Коломоец, Кира Кузмина, Наталья Фастова,**

**Юлия Колчева**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

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

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

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

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 № 35/237 октябрь 2023**

Дата выхода в свет: 10.10.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

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

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

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

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

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief:

**Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Alexandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director:

**Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Directorate for Development and PR: **Alyona Remizova,**

**Elena Kolomoets, Kira Kuzmina, Natalia Fastova,**

**Yulia Kolcheva**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966.**

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

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

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass*

*Media. The mass media registration certificate*

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

**Russian Business Guide № 35/237 October 2023**

Date of issue: 10.10.2023.

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

## КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель  
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



## КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,  
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

## КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –  
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОДАТЕЛЕЙ  
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-  
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

## КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

## КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –  
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



## КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

## КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер  
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



## КОМИТЕТ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

Эксперт-консультант номера: Стива Аралов, компания «Пимс»

## КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

## КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

## КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»  
Сергей Валерьевич Шкедин



Производство труб и плоского металлопроката  
из нержавеющей стали

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 4 **ИРИНА СКЛЯРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «МИР НЕДВИЖИМОСТИ»:**  
«ЛУЧШАЯ ЦЕЛЬ В ЖИЗНИ – СЛУЖИТЬ ЛЮДЯМ»

## БИЗНЕС: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

- 10 **NEXTOUCH: ОТ СТАРТАПА ДО ЛУЧШЕГО БРЕНДА РОССИИ ЗА 10 ЛЕТ**
- 14 **EVA MARANNI: МЕБЕЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА ПО ВСЕЙ СТРАНЕ**
- 18 **«ФИЗПРИБОР»: ГАРАНТИИ БЕЗОПАСНОСТИ, С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ**
- 22 **АННА НЕВИДОМСКАЯ:**  
«КОМПАНИЯ «МОССВАИ» ПРОЧНО ЗАНЯЛА МЕСТО ЛИДЕРА СТОЛИЧНОГО РЫНКА  
СВАЙНО-ВИНТОВЫХ ФУНДАМЕНТОВ»

## ESG-СТРАТЕГИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

- 28 **ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В РОССИИ:**  
ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ. О ПЕРСПЕКТИВАХ ВИЭ В РОССИИ  
РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ  
ЭНЕРГЕТИКИ АЛЕКСЕЙ ЖИХАРЕВ
- 30 **БОРИС КАРАБАНОВ, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ СОЛНЕЧНОГО  
ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЭНЕРГОВОЛЬТ»:**  
«ДЕРЖИМ ПУТЬ В СТОРОНУ СОЛНЦА»
- 34 **ЭКОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА.**  
НА ПЛОЩАДКЕ АО «СОЛИКАМСКБУМПРОМ» СОСТОЯЛАСЬ VI НАУЧНО-  
ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ЦЕЛЛЮЛОЗНО-  
БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

## РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

- 40 **НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»**
- 42 **СААДЕТ КАРАЕВА:**  
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЕ ОТНОШЕНИЯ ДАВНО ВЫШЛИ ЗА ПРЕДЕЛЫ  
СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА»
- 46 **«СЕРКОНС»:**  
РАБОТЫ У СЕРТИФИКАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В СТАМБУЛЕ ПРИБАВИТСЯ
- 50 **ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО:**  
«ПОВОРОТ НА ВОСТОК. УСТОЙЧИВОСТЬ ДВИЖЕНИЯ СОХРАНЯЕТСЯ»
- 54 **ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO НАЦЕЛЕНА НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ  
ПЕРЕВОЗОК С ТУРЦИЕЙ**





# STAHLBERG

Проектируем, производим и строим  
здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг:  
генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75  
[www.stahl-berg.ru](http://www.stahl-berg.ru)

**Ирина  
СКЛЯРОВА:**

«ЛУЧШАЯ  
ЦЕЛЬ В  
ЖИЗНИ –  
СЛУЖИТЬ  
ЛЮДЯМ»

**#ИСТОРИИизЖИЗНИ** –  
проект, созданный риелтором

**П**рофессия риелтора у многих вызывает недоверие: обманывают, накручивают цены, берут деньги за несуществующие услуги «в сговоре» с застройщиками, которые экономят на материалах при постройке домов, а в итоге продают их втридорога, – эти «комплименты» сплошь и рядом начинают рассыпаться, как только касаешься вопроса приобретения жилья. Однако, как и в любой другой профессии, здесь есть те, кто ответственно относится к своей работе и в первую очередь к людям, для которых покупка жилья может быть единственной в жизни, и другие, работающие только ради личной выгоды.

*ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА СКЛЯРОВА, руководитель агентства недвижимости, уже не в первый раз на страницах нашего журнала. В профессии она уже более 13 лет, а её компании «Мир Недвижимости» г. о. Дмитров – уже более пяти. За эти годы были наработаны хорошие связи, грамотные партнёры и прекрасные клиенты, многие из которых возвращаются за «новыми услугами».*

**– Ирина Владимировна, расскажите, пожалуйста, о профессии риелтора и с чем приходится сталкиваться покупателям и продавцам.**

– Давайте для начала разберёмся, кто такой риелтор и зачем он нужен. Обывателям нужно понять, что современный риелтор – это профессия очень ценная, ведь жильё, как правило, один раз в жизни покупаешь или продаёшь, и суммы очень большие: не разобравшись на рынке недвижимости и в динамике цен в тот или иной период от начала до конца, можешь сильно попасть, что называется, «на деньги» – дешёвой продаже имеющегося жилья и покупке несоответствующей стоимости нового. Я бы сказала, что риелтор, как личный врач, должен хорошо разбираться в ситуации и работать с клиентом, оберегая его. А вот сталкиваться покупателям/продавцам приходится не всегда с добросовестными сотрудниками этой отрасли. Особенно это касается ситуаций, когда люди официально не трудоустроены в риелторском агентстве – и их заработок строится только на процентах. В такой ситуации – в процессе обогащения – сами агенты к работе подходят менее ответственно, ведь они крайне редко думают о дальнейшем благосостоянии клиента, компании и уже тем более репутации.

**– Как же можно повысить доверие к профессии? Есть ли какие-то конкретные задачи?**

– Действительно, в этой профессии нужна если не революция, то хорошая продуманная реформа. Я, как руководитель, регулярно сталкиваюсь с тем, что профессионалов в этой области у нас очень мало. Более того, такой профессии, как риелтор, мало где грамотно учат, и поэтому, когда приходят люди устраиваться на работу, я начинаю с обучения: если человек замотивирован, тогда рассказываю больше о профессии, и, естественно, есть положительный результат.

**– Расскажите о вашей компании, ведь работа с клиентами в «Мире Недвижимости» строится иначе, чем у многих компаний.**

– Люди так устроены, что при покупке жилья обращают внимание на основную сумму сделки. Но те средства, которые им приходится вкладывать позднее, очень

сильно могут подорвать бюджет семьи и, более того, повлиять на атмосферу в доме, поскольку, переехав в новое жильё, все рассчитывают на комфорт, а в итоге переживают дополнительные траты со всеми вытекающими последствиями.

Все, кто уже в своей жизни приобретал жильё или хотя бы планирует это и успел посмотреть несколько вариантов, точно знают, что желание что-то улучшить или поменять возрастает в процессе переезда: как говорится, «аппетит приходит во время еды»; речь идёт не о приятных хлопотах и покупке домашнего декора, а о более глобальных вещах – «переделках». А когда начинаешь жить в «недострое», произвольно видишь все нюансы халатного отношения продавца к покупателю. И здесь хочу отметить, что если сегодня вы продавец, то, поверьте, наступит момент, когда вы будете в роли покупателя – важно об этом помнить.

А это уже о профессионализме и ответственности перед клиентом. Для сотрудников «Мира Недвижимости» девиз – «Лучшая цель в жизни – служить людям», и делать это надо хорошо: в конце концов, одобрение клиента и качественно проведённая сделка – это наша репутация. Как вы понимаете, мы не работаем на краткосрочную историю. В нашей компании нет разделения клиентов на своих и чужих, все равны и значимы. Мы несём ответственность как перед покупателем, так и перед продавцом, и я напомним: ведь сегодняшний продавец завтра может стать покупателем, и наоборот – для нас все равны.

Людям, не связанным с работой в сфере недвижимости, нет необходимости знать все тонкости профессии риелтора, ведь, как я говорила, зачастую они продают или покупают недвижимость один раз в жизни. Мы несём за них ответственность, потому что можем влиять на их выбор и в конечном итоге на их качество жизни.

За последнее время появилось немало людей, которые резко стали бизнесменами, открыли строительные компании и проводят все работы без опыта в этой сфере. Это компании-однодневки, руководители которых нацелены на то, чтобы «сорвать куш» и исчезнуть в неизвестном направлении.

В рамках нашей работы было определено много вводных для благополучного

развития компании. Как каждый человек движется по жизни, опираясь на свои ценности, так и мы в своей каждодневной работе руководствуемся ценностями нашей компании, которые были сформированы с самого основания:

- мы дорожим репутацией и отвечаем за результат нашей работы;
- мы профессионалы – опыт и знания позволяют нам качественно и в срок решать поставленные задачи;
- мы ценим время наших клиентов и партнёров и дорожим своим временем;
- мы в равной степени уважаем друг друга, наших клиентов и партнёров;
- высокая эффективность нашей работы является гарантией качества предоставляемых услуг;
- мы постоянно обучаемся и растём, повышая свою экспертность;
- мы всегда защищаем интересы клиентов и соблюдаем партнёрские соглашения;
- мы открыты, порядочны и честны во всех своих отношениях, поэтому нам доверяют.

**– Как мы знаем, основной заработок риелтора – это процент от сделки; и действительно, многие не обращаются к риелторам по причине страха быть обманутыми, но ведь продавцы недвижимости тоже могут столкнуться с лжепродавцами или очень невоспитанными покупателями?**

– Сразу хочу напомнить, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке; и да – работа риелтора стоит денег, но расходы полностью оправданы: это ваше время, сохранение нервов, денег, то есть качество сделки. Наша задача – найти грамотный баланс между интересами продавца, покупателя и нашей компанией. Это очень важная задача, и, общаясь с клиентами, мы обязательно рассказываем и про уровень рынка, и про возможности наших сотрудников и партнёров. Как часто к нам обращаются люди, которые хотят продать дорого то, что невозможно продать за такие деньги, и как много тех, кто в дальнейшем не прислушивается к нашим рекомендациям, и по сей день их недвижимость стоит на рынке? Важно понимать подход компании и сотрудников: если в договоре чётко прописаны все услуги и их стоимость – тогда это уже предмет для дальнейшего разговора. Когда чело-



век попадает в руки профессионального риелтора, он обязательно получит качественную услугу от А до Я.

**– Есть ли какие-то моменты и правила, на которые стоит обращать внимание продавцам и покупателям недвижимости при выборе риелтора?**

– Это сложно назвать правилами, но тем не менее... Как говорится, всё познаётся в сравнении. Поэтому при выборе риелтора тщательно изучите подход к работе нескольких компаний.

У добросовестных и успешных компаний во всех договорах должны быть учтены интересы обеих сторон и прописаны все возможные нюансы, что гарантирует серьёзность намерений и исполнение обязательств.

Также я рекомендую обращать внимание на прозрачность работы компании: проверьте, действующая ли она; узнайте, трудоустроены ли официально сотрудники, какие у неё отзывы на различных интернет-площадках (при этом важно отличать реальные отзывы от фейковых), работает ли компания с клиентами по договору или без (профессионалы без договора не работают, т. к. ценят время клиента и своё).

На мой взгляд, самая лучшая рекомендация может быть получена от людей, уже

имеющих положительный опыт сотрудничества с риелтором, иначе говоря – сарафанное радио никто не отменял.

Наша компания нацелена именно на комфорт клиентов. Сотрудники агентства «Мир Недвижимости» прекрасно понимают, сколько здоровья и сил отнимают такие передрыги, как судебные разбирательства с фирмами-однодневками, нетрудоустроенными «частными риелторами». Считаем, что любая покупка недвижимого имущества точно должна приносить удовольствие, чтобы потом не жалеть напрасно потраченного времени и средств. Продавая или покупая недвижимость, не стоит экономить на качественных услугах профессионального риелтора, которые обязательно себя оправдают. По итогу вы получите пакет документов: например, для выхода на сделку с ипотечными средствами или для продажи жилья. Учитывайте, что заказать справку сейчас тоже стоит и времени, и денег, а когда всем процессом занимаются профессионалы, готовые при случае выходить в суд и сопровождать сделку на другом уровне, – это тоже стоит учитывать и рассчитывать. Понимаю, что моё обращение может прозвучать как самореклама, но я настоятельно рекомендую за проведением сделок всегда обращаться к профессионалам и,

покупая жильё за несколько миллионов, не пожалеть несколько тысяч, чтобы всё было сделано грамотно.

**– Мы много говорили о риелторах, как вы определяете, с кем готовы сотрудничать, а с кем – нет?**

– На мой взгляд, представители профессии делятся на две категории: первая – это профессионалы, их видно сразу. У них другая манера общаться, они объединяются в сделке с коллегами и показывают положительный результат, используя другие подходы более высокого и качественного уровня, собственно, как наш «Мир Недвижимости». Вторая категория всегда конфликтует, доказывая свою значимость перед клиентами за счёт принижения другой компании.

**– Насколько важно проводить встречи с коллегами-риелторами первого уровня и проводите ли вы обмен опытом в таком формате?**

– Такие встречи проходят на регулярной основе, как минимум это конференции, различные мероприятия; наши партнёры всегда нас приглашают, и, поверьте, людей видно издалека. Если в команде риелторов появляется новый человек, мы быстро определяем, кто в каком формате работает: прозрачность подхода, открытость перед клиентами и коллегами – такое не спрячешь. Делимся ли мы опытом? Несомненно. Благодаря обмену и поддержке у нашей компании «Мир Недвижимости» есть друзья и партнёры практически по всей России. И если мы не можем провести какую-то сделку в силу территориальной удалённости, то я, как руководитель компании, точно знаю, в ком я уверена и к кому могу обратиться.

**– Ирина Владимировна, мы не просто так назвали статью «#ИСТОРИИизЖИЗНИ – проект, созданный риелтором»: что это за новое направление и чем оно может помочь людям?**

– Да, это ещё одно направление «Мира Недвижимости», конечно, мы не называем имена и фамилии – их нет, но сами ситуации имеют большое значение. Поверьте, одинаково обманывают людей с небольшим капиталом и тех, у кого хороший достаток. И эти реальные истории клиентов, друзей, близких людей – они по-настоящему важны, потому что это возможность учиться на чужих ошибках. #ИСТОРИИизЖИЗНИ – это новый проект, где каждый сможет увидеть себя со стороны. Проект о ХОРОШИХ/ПЛОХИХ поступках и жизненных этапах.

Работа компании «Мир Недвижимости» построена на отношениях с людьми, на взаимодействии, и, запуская каждый новый проект, мы придерживаемся главного: «ЛУЧШАЯ ЦЕЛЬ В ЖИЗНИ – СЛУЖИТЬ ЛЮДЯМ».

Подготовила Варвара Можалева

**Irina**  
**SKLYAROVA:**

“THE BEST  
GOAL IN  
LIFE IS TO  
SERVE  
PEOPLE”



**#HISTORIESofLIFE**

is a project created by a real estate agent

**M**any people distrust the profession of a real estate agent: cheating, price gouging, taking money for non-existent services in “collusion” with developers who save on materials when building houses and end up selling them for three times the price – these “compliments” start to fall apart as soon as you touch the issue of buying a house. However, as in any other profession – there are those who are responsible to their work and first of all to people for whom the purchase of housing may be the only thing in life, and others – work only for personal gain.

*IRINA VLADIMIROVNA SKLYAROVA the head of the real estate agency is not for the first time on the pages of our magazine. She has been in the profession for more than 13 years, and her company the Real Estate World in Dmitrov – more than 5. During these years she has built up good connections, competent partners and excellent clients, many of whom come back for “new services”.*

– *Irina Vladimirovna, can you tell us about the profession of a real estate agent and what buyers and sellers have to face?*

– First of all, let’s understand who a real estate agent is and why he or she is needed. Ordinary people need to understand that the modern real estate agent – this profession is very valuable, because housing, as a rule, once in a lifetime buy or sell and the amounts are very large – without understanding the real estate market and the dynamics of prices in one or another period from start to finish, you can get what is called “on the money”: a cheap sale of existing housing and the purchase of inappropriate value of the new. I would say that the real estate agent, as a personal doctor, should be well aware of the situation and work with clients to protect him. But buyers / sellers do not always have to face with conscientious employees of this industry. This is especially true in situations where people are not officially employed in the real estate agency and their income is based only on interest. In such a situation, in the process of enrichment, the agents themselves approach their work less responsibly, because they rarely think about the future welfare of the client, the company and even more the reputation.

– *So what can be done to increase the trust in the profession? Are there specific tasks?*

– What this profession really needs is, if not a revolution, then a well thought out reform. As a manager, I am regularly confronted with the fact that there are very few professionals in this field. Therefore, when people apply for a job, I start with training: if a person is motivated, I tell him more about the profession and, of course, there is a positive result.

– *Tell us about your company, because working with clients in the Real Estate World is built differently than many companies.*

– People are so organized that when they buy a house, they pay attention to the principal amount of the transaction. However, the amount of money they have to invest in the house can affect the family budget and the atmosphere in the house, because after moving into a new home, everyone expects comfort, but in the end they experience additional expenses with all the consequences.

Anyone who has already bought a house, or at least plans to do so, and has had time to look at several options, knows exactly that the desire to improve or change something increases in the process of moving – as they say, “appetite comes at mealtime”, it is not about pleasant troubles and buying home decor, but about more global things – “remodeling”. And when you start to live in the “unfinished”, involuntarily see all the nuances of negligent attitude of the seller to the buyer. And here I want to note that if today you are a seller, believe me, there will come a moment when you will be in the role of a buyer – it is important to remember.

And this is about professionalism and responsibility to the client. For the employees of “Mir Real Estate” the motto is “The best goal in life is to serve people”, and it should be done well, because the satisfaction of the client and a quality transaction is our reputation. As you can see, we do not work for short-term history. In our company there is no division of clients into our own and strangers, everyone is equal and important. We are responsible for both buyers and sellers, and I would like to remind you that today’s seller may become tomorrow’s buyer and vice versa – for us everyone is equal.

People who are not involved in real estate do not need to know the nuances of the real estate profession because, as I said, they often buy or sell real estate once in a lifetime. We are responsible for them because we can influence their decisions and ultimately their quality of life.

Recently, there have been many people who have become businessmen, opening construction companies and doing all the work without any experience in the field. These are one-day companies whose managers want to “make a fortune” and disappear in an unknown direction.

In the course of our work, we have identified many inputs for the successful development of the company. Just as every person lives by his or her values, we are guided in our daily work by the values of our company, which have been established from the very beginning:

- we value our reputation and are responsible for the results of our work;
- we are professionals – experience and knowledge allow us to solve the tasks in time and with quality;

- we respect the time of our clients and partners and we value our time;
- we respect each other, our clients and partners;
- high efficiency of our work is a guarantee of the quality of our services;
- we are constantly learning and growing, increasing our expertise;
- we always protect the interests of our clients and respect partnership agreements;
- we are open, decent and honest in all our relations, therefore we are trusted.

– *As we know, the main income of a real estate agent – is a percentage of the transaction, and indeed many do not turn to real estate agents for fear of being cheated, but sellers of real estate can also face false sellers or very rude buyers?*

– I would like to remind you that you get what you pay for, and yes, the work of a real estate agent costs money, but the cost is fully justified: it is your time, saving nerves, money, that is the quality of the transaction. Our task is to find a competent balance between the interests of the seller, the buyer and our company. This is a very important task, and when we communicate with our clients, it is necessary to tell them about the level of the market and the abilities of our employees and partners. How often are we approached by people who want to sell something expensive that cannot be sold for that amount of money, and how many of them later do not listen to our recommendations and to this day their real estate is still on the market? It is important to understand the approach of the company and its employees, if the contract clearly states all the services and their costs – then it is already a subject for further discussion. When a person gets into the hands of a professional real estate agent, he will definitely receive quality service from A to Z.

– *Are there any rules that sellers and buyers of real estate should follow when choosing a real estate agent?*

– It is difficult to call them rules, but nevertheless... As they say, everything is known in comparison. Therefore, when choosing a real estate agent, carefully study the approach to work of several companies.

At conscientious and successful companies in all contracts should take into account

the interests of both parties and spell out all possible nuances, which guarantees the seriousness of intentions and fulfillment of obligations.

I also recommend paying attention to the transparency of the company's work – check if it is valid, find out if the employees are officially employed, what are their reviews on various Internet sites (it is important to distinguish real reviews from fake ones), whether the company works with clients under a contract or without a contract (professionals without a contract do not work, because they value the client's time and their own).

In my opinion, the best recommendation can be obtained from people who have already had a positive experience of cooperation with a real estate agent, otherwise “word of mouth” will not cancel anyone.

Our company is focused on the comfort of clients. Employees of the agency Real Estate World are well aware of how much health and strength take such a mess, as litigation with one-day companies, not employed “private real estate agents”. We believe that any purchase of real estate should definitely bring pleasure, so then do not regret wasted time and money. Selling or buying real estate, do not save on quality services of a professional real estate agent, which will definitely justify themselves. As a result, you will receive a package of documents, for example, to enter into a transaction with mortgage funds or for the sale of housing. Take into account that it costs time and money to get a certificate, and if the whole process is handled by professionals who are ready to go to court and support the transaction on another level – this is also worth considering and counting. I realize that my appeal may sound like self-promotion, but I strongly recommend that for transactions always turn to professionals, and buying a house for a few million do not spare a few thousand to make sure everything was done competently.

**– We have talked a lot about real estate agents, how do you decide with whom to cooperate and with whom not?**

– In my opinion, real estate agents can be divided into two categories: the first are professionals, you can see them immediately. They have a different way of communicating, they unite in a transaction with colleagues and show a positive result using other approaches of a higher and qualitative level, in fact, like our the Real Estate World. The second category is always in conflict, proving its importance to the client by belittling the other company.

**– How important is it to hold meetings with first level real estate agents and do you exchange experiences in this format?**

– Such meetings are held regularly, at least conferences, various events, our partners always invite us and believe me, you can see people from afar. When a new person joins the team

of real estate agents, we quickly determine who works in what format: transparency of approach, openness to clients and colleagues – you can't hide it. Do we share our experience? Of course we do. Thanks to exchange and support of our company, the Real Estate World has friends and partners practically all over Russia. And if we are unable to carry out a transaction due to distance, I, as the head of the company, know exactly who I can trust and whom I can turn to.

**– Irina Vladimirovna, we called the article “#HISTORIES OF LIFE – a project created by a real estate agent” for a reason, what is this new direction and how can it help people?**

– Yes, this is another direction of the Real Estate World, of course, we do not mention

names and surnames – they do not exist, but the situations themselves are of great importance. Believe me, people with little capital and those who have a good income are equally deceived. And these real stories of clients, friends, close people, they are really important because it is an opportunity to learn from other people's mistakes. #HISTORIES OF LIFE is a new project where everyone can see themselves from the outside. A project about GOOD / BAD actions and stages of life.

The work of the Real Estate World is built on relationships with people, on interaction, and in launching each new project we adhere to the main thing: “THE BEST GOAL IN LIFE IS TO SERVE PEOPLE.”

*Prepared by Varvara Mozhaeva*



# NEXTOUCH:

## ОТ СТАРТАПА ДО ЛУЧШЕГО БРЕНДА РОССИИ ЗА 10 ЛЕТ

**С**овременный мир тяжело представить без использования гаджетов, которые повсеместно вошли в нашу жизнь. Сегодня гаджеты – это не просто способ развлечения, но и рабочие процессы, окружающая нас техническая реальность и возможность создать новый уровень обучения для школьников и студентов. Современному ребёнку – современные технологии. Однако экономическая турбулентность, казалось бы, поставила под сомнение передовые достижения. Мы наблюдаем, как уходят на страницы истории ранее известные зарубежные бренды. Остаётся один вопрос: «А только ли они производили передовые технологические решения?» Нет! Россия также славится своими разработками в области IT-технологий. Так какие же они? Известные только в нашей стране или нет? Кто стал основателем идеи этих цифровых решений? Поговорим об этом с Владимиром Крикушенко, генеральным директором компании NexTouch.



**– Компания NexTouch – крупнейший производитель дисплеев и интерактивного оборудования в России. Скажите, с чего началась деятельность компании, какие предпосылки стали ключевыми для её создания?**

– На уровне идеи компания зародилась 10 лет назад, когда группа студентов в Калининграде разработала систему распознавания касаний для сенсорного экрана. Идея показалась мне перспективной, и были сделаны первые инвестиции в проект. Для масштабирования от научного стартапа к реальному производству было принято решение о переезде в Москву. В столице России были созданы лаборатории и отдел НИОКР, а первые коммерческие продукты касались выставочной и рекламной деятельности: интерактивно-презентационные столы и экраны. Тогда это была новинка, сегодня – актуальная атрибутика выставочного пространства. Мы одни из первых, кто наладил массовый выпуск таких продуктов.

**– В июне бренд NexTouch был признан победителем в номинации «Высокие технологии» во Всероссийском конкурсе лучших брендов России. Расскажите, с какими разработками и достижениями**



**NexTouch**

INNOVATION LAB

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

**компания вышла на конкурс? И как оценил деятельность компании президент Владимир Владимирович Путин?**

– Компания многие годы занималась разработкой продуктов и, в отличие от многих, инвестировала почти всю прибыль в собственные разработки, так называемый НИОКР. Мы очень скрупулёзно и с трепетом относимся к дизайну продукта и нашему бренду. Под словом «бренд» мы подразумеваем не только логотип с надписью, но и восприятие продукта и эмоции от его использования потребителем.

Несколько лет подряд мы являемся лидерами по оснащению образовательных учреждений интерактивными панелями, которые стали отличной заменой проекционным экранам и доскам. Все продукты для образования разрабатываем с учётом инклюзивности и с максимальным уровнем отечественной ЭКБ. Поэтому бренд NexTouch подошёл к премии с хорошим бэкграундом в микроэлектронике. Мы представили бренд, который знают не только в России, но и за рубежом. Ряд техноло-

гических решений, которые разработала и впервые внедрила наша компания, сегодня используют зарубежные партнёры в своих продуктах как стандарт отрасли. Борьба за то, что бренд NexTouch может быть написан только на устройствах высокого класса, борьба за качество и дизайн продукта помогли нам занять первое место в конкурсе.

Было очень приятно, что Владимир Владимирович лично приехал нас поздравить с этим результатом. Он смог оценить наш продукт, была возможность рассказать о планах компании и новых продуктах; также по моей просьбе он нарисовал рисунок и оставил автограф на интерактивной панели NextPanel. Панель отработала штатно! Личное участие президента – это хорошая оценка нашей работы.

**– NexTouch является резидентом ОЭЗ «Технополис Москва» и обладает собственным производством полного цикла. Скажите, какую инновационную деятельность ведёт компания? Какие проекты только предстоит реализовать и чем они уникальны?**

– Компания изначально создавалась как инновационная, что и позволило стать резидентами «Технополиса». Ведь, помимо

инвестиций, которые требуются для того, чтобы стать резидентом, необходимо вести именно инновационную деятельность. Разработка современных продуктов, которые мы создаём, – это инновации в чистом виде. У нас есть собственный отдел НИОКР, чем мы очень гордимся. На каждый продукт есть полная технологическая документация: начиная от конструкторской документации на корпусные изделия, заканчивая гербер-файлами для производства печатных плат, микроэлектронных компонентов и других технологических решений. Такой подход позволил нам быстро переориентироваться на отечественных подрядчиков и коллег из дружественных стран в сложной экономической ситуации, когда зарубежные поставщики микрочипов перестали с нами сотрудничать. Вся технология находится в NexTouch, и по нашему техзаданию подрядчики быстро начали производить и замещать те или иные компоненты для нас. Главное – обладать технологией!

Так как мы занимаемся производством дисплеев, одним из основных компонентов является LCD-матрица, которая входит в состав любого средства отображения информации, будь то монитор, дисплей, ноутбук и т. д. В России нет серийного производства LCD-матриц. У нас появилась идея создать такое производство в России. Ещё 5 лет назад мы запатентовали технологию создания дисплеев и плёнок на квантовых точках. Мы планируем реализовать свой проект – строительство автоматизированной линии по производству LCD-матриц. Проект будет реализован на базе «Технополиса Москва». Инвестируем на первом этапе порядка 3 миллиардов. Проект позволит нам производить экраны как компонент для всех отраслей и производителей готовых устройств.

**– Расскажите подробнее о структуре компании: какой путь проходит будущий продукт от идеи до готового решения?**



– Мы приверженцы мнения о том, что очень важно проработать продукт со всех сторон, прежде чем приступать к его производству. Внутри нам кажется, что мы не спешим и можно быстрее, но в рамках рынка мы работаем гораздо оперативнее многих компаний. Мы создаём продукт, дорабатываем, испытываем его с партнёрами, сертифицируем и только после этого запускаем в серийное производство.

**– Принимает ли компания участие в программе «Импортозамещение»? Какие разработки смогло увидеть экономическое сообщество в рамках программы?**

– Мы занимались импортозамещением ещё до того момента, как оно стало трендом российской экономики. Многие не понимали нас и считали, что практически всё можно заказать дешевле за рубежом. Однако импортозамещение постепенно переходило от слов к реальности и необходимости, мы чувствовали себя более чем уверенно. Сегодня NexTouch предлагает ряд продуктов, которые в России, кроме нас, никто не делает. Мы никогда не останавливались в вопросе импортозамещения. Этот путь проложен от времён стартапа и до момента, когда наш бренд стал широко известен. У нас массовое производство, и мы можем обеспечить качественным конкурентным

продуктом большое количество клиентов. Например, национальный проект «Образование» – один из потребителей продуктов. При этом мы не продаём ничего напрямую и не участвуем в тендерах. У нас есть сеть дистрибьюторов и партнёров, которые реализуют наши технологические решения.

Производство осуществляется в чистых помещениях, которые мы сами спроектировали, построили и где находится уникальное оборудование. Полный цикл производства – от НИОКР до готового серийного изделия – позволяет нам занимать лидирующие позиции.

**– У вас есть собственный центр молодёжного инновационного творчества. Какие задачи он решает перед компанией NexTouch и какие идеи позволяет реализовать своим посетителям?**

– Миссия центра – бесплатно обучать детей современным навыкам: это 3D-моделирование, печать на 3D-принтерах, конструкторская разработка тех или иных продуктов. Идея создания центра заключалась в создании экосистемы, где младшее поколение включается в производственные процессы, учится новым технологиям и помогает нам посмотреть на разработки новым взглядом.

**– В этом году NexTouch уже стал лучшим брендом страны! Могут ли у вас быть ещё более амбициозные и нереализованные планы?**

– Победа в конкурсе ни в коем случае не расценивается нами как итог нашей работы. Это промежуточный результат, который оценили на высоком уровне. И это стимул добиваться более глобальных успехов, каждый день становиться лучше и эффективнее, чем мы были вчера. В планах NexTouch – стать глобальным игроком на рынке дисплеев, чтобы обеспечивать и экспортный потенциал.

Буквально недавно мы выиграли ещё одну премию – «Лучший промышленный дизайн», – которую проводили Минпромторг, Минкультуры и правительство Москвы. В дальнейшем мы планируем участвовать в подобных конкурсах, которые помогают мобилизовать работу команды внутри компании и заявить о себе широкой аудитории. Уверен, что результаты работы NexTouch в следующем году будут ещё более значимыми.

Беседовала Виктория Лукьянова



www.nexttouch.ru

**I**t is hard to imagine the modern world without the use of gadgets, which have become ubiquitous in our lives. Today, gadgets are not only a way of entertainment, but also work processes, the technical reality that surrounds us, and an opportunity to create a new level of learning for schoolchildren and students. Modern technology for the modern child. However, the economic turmoil seems to have put the latest advances in question. We are witnessing once-famous foreign brands fade into the pages of history. One question remains: “Are they the only ones who produced advanced technological solutions?” No! Russia is also famous for its IT developments. So what is it? Is it known only in our country or not? Who was the founder of the idea of such digital solutions? Let's talk about it with Vladimir Krikushenko, CEO of NexTouch.



## NEXTOUCH: FROM A STARTUP TO THE BEST BRAND IN RUSSIA IN 10 YEARS



**NexTouch**  
INNOVATION LAB  
[www.nextouch.ru](http://www.nextouch.ru)

that time it was a novelty, today it is a real attribute of the exhibition space. We were one of the first to start mass production of such products.

– In June, the NexTouch brand was recognized as the winner of the “High Technologies” nomination in the All-Russia Competition of the Best Brands in Russia. Tell us, what developments and achievements did the company bring to the competition? And how did President Vladimir Vladimirovich Putin evaluate the company's work?

– The company has been developing products for many years and, unlike many other companies,

has invested almost all of its profits in its own development, so-called R&D. We are very scrupulous and reverent about product design and our brand. By the word brand, we mean not only a logo with an inscription, but also the perception of the product and the emotions of its use by the consumer.

For several years in a row, we have been a leader in equipping educational institutions with interactive panels, which have become an excellent replacement for projection screens and whiteboards. We develop all our products for the education sector taking into account inclusiveness and the maximum level of domestic ECB. Therefore, the NexTouch brand approached the award with a good

background in microelectronics. We presented a brand that is known not only in Russia, but also abroad. A number of technological solutions developed and implemented for the first time by our company are now used by foreign partners in their products as an industry standard. The fight for the fact that the NexTouch brand can be written only on high-end devices, the fight for the quality and design of the product – helped us to take the first place in the competition.

It was very pleasant that Vladimir Vladimirovich personally came to congratulate us on this result. He was able to evaluate our product, had the opportunity to talk about the company's plans and new products, and at my request he also drew a picture and left his autograph on the NextPanel interactive panel. The panel worked perfectly! The personal participation of the President is a good evaluation of our work.

– NexTouch is located in the special economic zone Technopolis Moscow and has its own full-cycle production facility. Tell me, what kind of innovative activities is the company engaged in? What projects are still to be implemented and what makes them unique?

– The company was initially established as an innovative enterprise, which allowed us to



– NexTouch is the largest manufacturer of displays and interactive equipment in Russia. Tell me, how did the company's activity begin, what were the main conditions for its creation?

– At the stage of an idea, the company was born 10 years ago, when a group of students in Kaliningrad developed a touch recognition system for a touch screen. The idea seemed promising and the first investments were made in the project. In order to scale from a scientific startup to real production, it was decided to move to Moscow. Laboratories and an R&D department were set up in the Russian capital, and the first commercial products were related to exhibition and advertising activities: interactive presentation tables and screens. At

become residents of Technopolis. After all, in addition to the investments required to become a resident, it is necessary to carry out innovative activities. The development of modern products that we create is innovation in its purest form. We have our own R&D department, which we are very proud of. For each product we have complete technological documentation, starting from design documentation for housing products to Gerber files for the production of printed circuit boards, microelectronic components and other technological solutions. This approach allowed us to quickly turn to domestic contractors and colleagues from friendly countries in a difficult economic situation when foreign microchip suppliers stopped cooperating with us. All the technology is in NexTouch, and contractors quickly started producing and replacing certain components for us according to our specifications. The key is having the technology!

Since we are in the display business, one of the key components is the LCD matrix, which is part of any means of displaying information, whether it is a monitor, display, laptop, etc. There is no mass production of LCD matrix. There is no mass production of LCD panels in Russia. We had an idea to create such a production in Russia. Already 5 years ago we patented the technology of making displays and films on quantum dots. We are planning to realize our project – construction of an automated LCD matrix production line. The project will be implemented on the basis of Technopolis Moscow. We will invest about 3 billion in the first stage. The project will allow us to produce screens as a component for all industries and manufacturers of finished devices.

– *Tell us more about the structure of the company: how does a future product go from an idea to a finished solution?*

– We believe that it is very important to develop a product from all sides before starting production. Internally we feel that we are not in a hurry and we can be faster, but in the market we work much faster than many companies. We create a product, finalize it, test it with partners, certify it, and then start mass production.

– *Is the company participating in the Import Substitution Program? What developments has the business community seen within the framework of the program?*

– We were involved in import substitution before it became a trend in the Russian economy. Many people did not understand us and thought that almost everything could be bought cheaper abroad. However, as import substitution gradually moved



from words to reality and necessity, we felt more than confident. Today, NexTouch offers a range of products that no one else in Russia makes. We have never stopped on the issue of import substitution. We have been on this path from the very beginning to the moment when our brand is widely known. We have mass production and we can provide a large number of customers with a high-quality competitive product. For example, “National Education Project” is one of the consumers of our products. At the same time, we do not sell directly and do not participate in bidding. We have a network of distributors and partners who implement our technological solutions.

Production takes place in clean rooms that we have designed and built ourselves, with unique equipment. The complete production cycle from R&D to the finished serial product allows us to take a leading position.

– *You have a center for innovative youth creativity. What tasks does it solve for NexTouch and what ideas does it allow its visitors to realize?*

– The center’s mission is to teach children modern skills free of charge: 3D modeling, printing on 3D printers, design development of specific products. The idea behind the center was to create an ecosystem where the younger generation gets involved in production processes, learns new technologies, and helps us look at developments with a new eye.

– *NexTouch has already become the best brand in the country this year! Could you have any more ambitious and unfulfilled plans?*

– We don’t consider winning the competition as a result of our work. It is an intermediate result that was appreciated at a high level. And it is an incentive to achieve more global successes, to become better and more efficient every day than we were yesterday. NexTouch plans to become a global player in the display market to ensure export potential.

Recently, we won another award: “Best Industrial Design”, organized by the Ministry of Industry and Trade, the Ministry of Culture and the Moscow City Government. In the future we plan to participate in similar competitions that will help mobilize the work of the team within the company and make us known to a wider audience. I am sure that the results of NexTouch’s work will be even more significant next year.

*Written by Victoria Lukyanova*



# EVA MARANNI

**М**ебельная компания EVA MARANNI – российский производитель, специализирующийся на производстве качественной, безопасной и элегантной мягкой мебели. Предприятие было запущено в 2016 году, и за это время его продукция стала известной не только в России, но и во всём мире: заказы на кресла, диваны, кровати и пуфы поступают из всех уголков земного шара. Сегодня компания готова к глобальному масштабированию и выводит на рынок уникальную франшизу мебельного производства EVA MARANNI, которая не только даст предпринимателям возможность зарабатывать, но и придаст новый импульс развитию мебельной индустрии в России. Об этом нам рассказал основатель EVA MARANNI АРМЕН МУРАДЯН.

## EVA MARANNI: мебельные производства по всей стране



### Основатель EVA MARANNI Армен Мурадян – о производстве мебели, запуске уникальной франшизы и перспективах бизнеса в регионах

**– Армен, расскажите, как возникла идея создания мебельного производства?**

– Я уже давно в мебельной индустрии. Начинал с работы на одном из передовых предприятий, был продавцом-консультантом по продажам мебели, которая производилась одной из ведущих компаний. Но всегда думал о создании своего дела, которое я мог бы передать детям. У меня на тот момент уже было две дочери – Ани и Марине. Начинал с небольшого бизнеса по перетяжке мебели, потом бизнес постепенно расширялся. А семь лет назад у меня родилась третья дочка – Ева. Я решил назвать собственную компанию в честь своих дочерей EVA MARANNI. Это не просто эмоциональное решение, за ним стояла идея, чтобы дело, которое я начинаю, было прибыльным и честным; чтобы продукция, которую мы создаём, была исключительно качественной и красивой; чтобы у компании была безупречная репутация – и мне никогда не было стыдно перед своими детьми за то, что я делаю; чтобы бренд EVA MARANNI стал синонимом качества и красоты, а мои дети могли гордиться семейным делом.

**– Что представляет собой EVA MARANNI сегодня?**

– Стабильно и постоянно развивающуюся надёжную компанию, которая способна противостоять вызовам рынка. Например, когда в конце 2019 года на мир обрушилась пандемия и многие стали закрывать производства или сокращать персонал, мы, напротив, расширились, открыли ещё одно производство уже корпусной мебели.

На данный момент у нас весьма обширный каталог, есть диваны, кровати, пуфики, кресла и др. В ассортименте EVA MARANNI мебель не только премиум-класса, но и среднего ценового сегмента, он составляет около 60%. Я горжусь тем, что мы можем произвести любую модель, в том числе дизайнерскую, дешевле и быстрее наших зарубежных конкурентов. Этого удаётся достигать благодаря опыту сотрудников, европейскому оборудованию и ответственному отношению к своей работе. Мы не просто производим мебель, у нас функционирует собственная лаборатория, где все материалы тщательно проверяются на износостойкость и безопасность: мы применяем только сертифицированные материалы высшего качества. Мы также создали собственное конструкторское бюро, где разрабатываем новые модели и технологии.

Покупка мебели за границей, даже без учёта обострившейся геополитической ситуации, – это всегда непомерно дорого. Наша продукция ничем не уступает европейской, но стоит в несколько раз дешевле. К слову, признание нашей продукции мы получили не только в России, было достаточно много заказов на мебель EVA MARANNI как из стран ближнего зарубежья, так и из Италии, Германии, Финляндии и даже с других континентов: из США.

Уход с российского рынка многих западных производителей только придал дополнительный стимул развитию производства. Сегодня мы поставили амбициозную цель – открыть мебельное производство EVA MARANNI по всей стране.

**– Каким же образом?**

– Я уже давно мечтал запустить первую в России франшизу мебельного производства. Спрос на нашу мебель очень высокий, а более 70% заказов от нас уходит в дальние регионы. Однако если суммировать стоимость доставки из Москвы в конечную стоимость дивана, например, то покупатели вынуждены выбирать более дешёвую мебель, чтобы не выйти за рамки отведённого на покупку бюджета. Если производство EVA MARANNI будет в каждом

регионе страны, то клиенты смогут позволить себе покупать мебель классом выше. Это отличная возможность начать прибыльный бизнес, запустив производство мягкой мебели премиум-качества по передовым технологиям без завышения стоимости в любом городе.

**– А почему бы не открыть салон, где просто можно продавать вашу мебель? Разве это не проще и быстрее?**

– Мы сознательно отошли от идеи открытия салонов. Салон не обеспечивает франчайзи гарантированными заказами мебели. Предположим, по каким-то причинам продажи не пошли, а вы уже мебель привезли, выставили, куда её деть? Распродавать по низкой цене? А в случае открытия производства мы обеспечиваем его открытие под ключ, которое мы же и обеспечим заказами и клиентами. Будет продукция премиум-качества по демократичным ценам. Это отличная возможность «захватить» сразу не только город, но и весь регион.

**– Как это будет происходить на практике?**

– Например вы из Владивостока, увидели рекламу производственной франшизы, позвонили узнать подробности. После предварительного обсуждения мы выезжаем к вам в город, арендуем помещение, доставляем и выставляем оборудование, организуем обивочный, столярный и швейный цеха. Нанимаем сотрудников, обучаем их, выставляем лекала, изготавливаются первые образцы. На себя также берём поиск менеджерского и офисного состава, настройку CRM-систем, камер видеонаблю-



дения, создание сайта и страниц в социальных сетях. После того как первые клиенты обращаются, передаём 100% работающий бизнес. Но при этом ни в коем случае не оставляем партнёра один на один: заказами мы его обеспечиваем. Учитывая спрос на нашу продукцию, недостатка в них не будет, поскольку нашу продукцию и раньше покупали, и продолжают активно покупать в регионах, только теперь за счёт сокращения издержек сделать это можно будет дешевле.

**– Сколько будет стоить ваша франшиза EVA MARANNI?**

– Для первых покупателей мы снизим ценник: вместо 9,5 млн рублей стоимость франшизы составит всего 6,5 млн рублей за полный пакет, который включает в себя инвестиции, закупку и поставку оборудования; в эту стоимость также включён 5-процентный платёж от суммы заказов, которые мы же и обеспечим. Это очень небольшие вложения для открытия полноценного мебельного производства с высокой мар-

жинальностью – от 37,6%. Потенциальным партнёрам мы готовы предоставить подробный расчёт.

Что касается сроков окупаемости, то, в зависимости от нескольких факторов (от стоимости аренды, площади, объёмов выпуска и пр.), в среднем от одного года до двух лет.

**– На каком этапе сейчас находится развитие франшизы?**

– Фактически мы только выводим её на рынок. Сейчас идут переговоры с несколькими партнёрами из разных регионов страны. На данный момент в приоритете Дальний Восток, так как это самые дальние и дорогостоящие поставки из Москвы, и преимущество в цене, которую увидят клиенты, сразу даст мощный старт. В регионе много бюджетных денег, которые можно вложить в развитие производства. Но в фокусе нашего внимания вся Россия. И не только. Мы работаем над развитием продаж франшизы в другие страны: например, на данный момент ведём переговоры с партнёрами в Дубае, ОАЭ. Сегодня там находится много российских граждан, которые хотели бы открыть свой бизнес, но для многих открывать бизнес с иностранными партнёрами – это дополнительные риски, нет понимания, как всё правильно сделать. Мы же даём возможность общаться на понятном языке, в привычной ментальности, предлагаем понятную и прозрачную бизнес-модель.

**– Как вы оцениваете перспективы развития производственной франшизы? В российских регионах есть потребность в открытии мебельных производств?**

– Безусловно. Если бы в России был переизбыток предприятий по производству качественной мебели, то никто не стал бы заказывать диваны и кресла из Москвы. В постсоветский период многие производства в регионах были просто разрушены, обанкротились, а я хочу, чтобы по всей стране открывались отечественные предприятия... И не только мебели. В перспективе я планирую запустить и производство комплектующих, фурнитуры, тканей. Есть возможность производить всё это в России – и качеством не хуже итальянских, испанских материалов, которые мы использовали до этого. Полагаю, что будем готовы к запуску таких предприятий после продажи первых десяти франшиз. Уверен, что это время наступит скоро, так как это уникальное предложение, подобного ему в России нет, и оно не только будет способствовать развитию нашего бизнеса и бизнеса партнёров, но и многое даст для роста экономики в регионе. Думаю, что в ближайшие годы у России есть все шансы стать лидером и в производстве мебели.





## EVA MARANNI

**EVA MARANNI Furniture Company is a Russian manufacturer specializing in the production of high-quality, safe and elegant upholstered furniture. The company was launched in 2016, and during this time its products have become known not only in Russia, but also around the world – customers come from all corners of the globe to order armchairs, sofas, beds and ottomans. Today the company is ready to go global and launch a unique EVA MARANNI furniture production franchise, which will not only give entrepreneurs an opportunity to earn money, but also give a new impetus to the development of the furniture industry in Russia. ARMEN MURADYAN, the founder of EVA MARANNI, told us about it.**

## EVA MARANNI: furniture production all over the country

*Armen Muradyan, founder of EVA MARANNI, talks about furniture production, the launch of a unique franchise and business prospects in the regions*

– *Armen, tell us how the idea of starting a furniture production company came about?*

– I have been in the furniture business for a long time. I started working in one of the leading companies, I was a sales consultant, selling furniture produced by one of the leading companies. But I always thought about creating my own business that I could pass on to my children. I already had two daughters – Ani and Marine. I started with a small furniture upholstery shop, then the business gradually expanded. And seven years ago I had a third daughter – Eva. I decided to name my company EVA MARANNI in honor of my daughters, not only because it was an emotional decision, but also because I knew that the business I was starting would be profitable and honest, that the products we would create would be of exceptional quality and beauty, that the company would have an impeccable reputation, that I would never be ashamed of what I was doing in front of my children, that the EVA MARANNI brand would become synonymous with quality and beauty, and that my children would be proud of the family business.



– *What is EVA MARANNI today?*

– A stable and constantly growing reliable company, able to face the challenges of the market. For example, when the pandemic hit the world at the end of 2019 and many people started to close their production facilities or cut their staff, on the contrary, we expanded and opened another production facility for cabinet furniture.

At the moment we have a very extensive catalog, there are sofas, beds, ottomans, armchairs and others. In the range of EVA MARANNI furniture is not only premium class, but also middle price segment, it is about 60%. I am proud of the fact that we can produce any model, including designer models, cheaper and faster than our foreign competitors. This is possible thanks to the experience of our employees, European equipment and responsible attitude to our work. We do not only produce furniture, we have our own laboratory where all materials are thoroughly tested for durability and safety—we use only certified materials of the highest quality. We also have our own design office where we develop new models and technologies.



Buying furniture abroad, even without taking into account the aggravated geopolitical situation, is always prohibitively expensive. Our products are not inferior to European ones, but they are several times cheaper. By the way, the recognition of our products is not only in Russia, there are many orders for EVA MARANNI furniture from the near abroad, as well as from Italy, Germany, Finland, and even from other continents – from the United States.

The withdrawal of many Western manufacturers from the Russian market has only given additional impetus to the development of production. Today we have set an ambitious goal – to open EVA MARANNI furniture production all over the country.

– **How do you intend to do it?**

– I have been dreaming for a long time about launching the first furniture production franchise in Russia. The demand for our furniture is very high, and more than 70% of our orders go to distant regions. However, if you add the cost of delivery from Moscow to the final cost of a sofa, for example, buyers are forced to choose cheaper furniture in order not to exceed the budget allocated for the purchase. If EVA MARANNI's production will be in every region of the country, then customers will be able to afford to buy furniture of a higher class. This is a great opportunity to start a profitable business by starting the production of high quality upholstered furniture using advanced technologies without inflating the cost in any city.

– **Why not open a showroom where you can just sell your furniture? Wouldn't that be easier and quicker?**

– We have deliberately moved away from the idea of opening showrooms. A showroom does not provide franchisees with guaranteed furniture orders. Suppose, for some reason, sales do not materialize, and you have already brought the furniture, showcased it, and what do you do next? Sell at a low price? And in the case of opening production, we offer its opening "turnkey", which we will provide orders and customers. There will be high quality

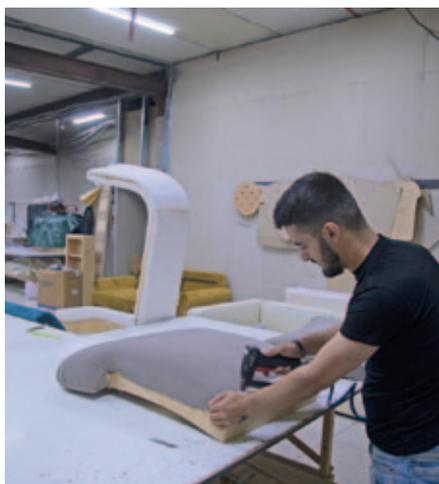
products at democratic prices. This is a great opportunity to "capture" at once not only the city, but the entire region.

– **How will this work in practice?**

– Let's say you're from Vladivostok, you see an advertisement for a production franchise and call to find out the details. After a preliminary discussion, we go to your city, rent premises, deliver and display equipment, organize upholstery, carpentry and sewing departments. We hire employees, train them, display samples, and make the first samples. We also search for managers and office staff, set up CRM systems, video surveillance systems, create a website and pages in social networks. After the first customers apply, we hand over 100% of the functioning business. At the same time, we do not leave our partners alone – we provide them with orders. Given the demand for our products – there will be no lack of orders, because our products have been bought before, and continue to be actively purchased in the regions, but now, due to cost reduction, it will be cheaper.

– **How much will the EVA MARANNI franchise cost?**

– For the first buyers we will reduce the price – instead of 9.5 million rubles, the franchise cost will be only 6.5 million rubles for the full package, which includes: investment, purchase and delivery of equipment, this cost also includes a payment



of 5% from the amount of orders, which we will provide. This is a very small investment to open a full-fledged furniture production with high margins – from 37.6%. We are ready to provide a detailed calculation to potential partners.

As for the payback period, depending on several factors (cost of rent, square meters, production volume, etc.), on average from one to two years.

– **How far along is the development of the franchise?**

– We are actually in the process of launching it. We are negotiating with several partners from different regions of the country. At the moment, the priority is the Far East, as it is the furthest and most expensive delivery from Moscow, and the price advantage that customers will see will give an immediate powerful start. There is a lot of budget money in the region that can be invested in the development of production. But the focus of our attention is the whole of Russia. And not only. We are working on developing franchise sales in other countries: for example, we are currently negotiating with partners in Dubai, the United Arab Emirates. Today there are many Russian citizens who would like to open their own business, but for many people opening a business with foreign partners means additional risks, there is no understanding of how to do everything correctly. We give them the opportunity to communicate in an understandable language, in a familiar mentality, with an understandable, comprehensible and transparent business model.

– **How do you assess the prospects for the development of manufacturing franchises? Is there a need to open furniture production facilities in Russian regions?**

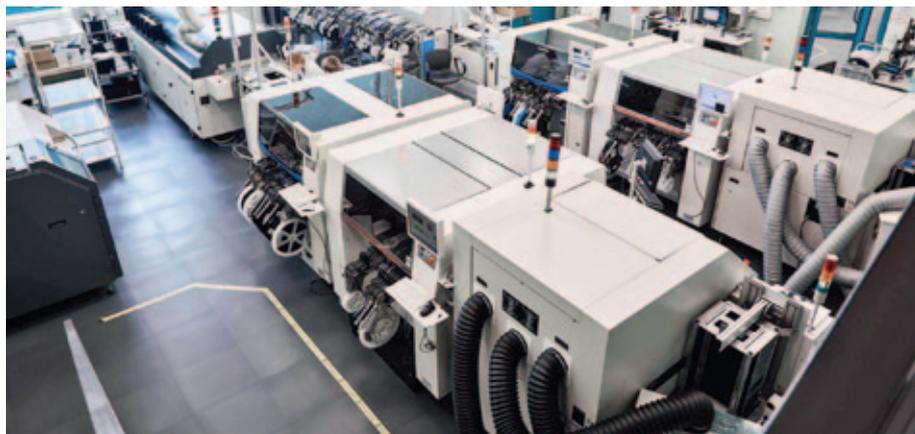
– Absolutely. If there was an oversupply of enterprises producing quality furniture in Russia, no one would order sofas and armchairs from Moscow. In the post-Soviet period, many production facilities in the regions were simply destroyed and went bankrupt. And I want to open domestic enterprises all over the country... And not only furniture. In the future I plan to start production of components, accessories, fabrics. It's possible to produce all this in Russia, and the quality is no worse than the Italian and Spanish materials we used before. I believe that we will be ready to launch such enterprises after the first ten franchises are sold. I am sure that this time will come soon, because this is a unique offer, there is no similar one in Russia, and it will contribute not only to the development of our business and the business of our partners, but also to the growth of the economy in the regions. I believe that in the coming years Russia will have a good chance to become a leader in furniture production.

## «ФИЗПРИБОР»: ГАРАНТИИ БЕЗОПАСНОСТИ, С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ



**М**осковский завод «ФИЗПРИБОР» – предприятие с уникальной историей. Всё началось с производства аппаратов контактной сварки для производства мин в военном 1942 году. В послевоенные годы на заводе наладили выпуск приборов контроля, средств измерения и систем, которые отвечали за надёжность и безопасность работы промышленного оборудования. В 80-е годы прошлого столетия предприятие выполняло заказы космической отрасли, здесь работали над созданием систем жизнеобеспечения космических кораблей «Союз», «Буран», орбитальной станции «Мир», а также морских буровых установок. В 2006 году завод переехал в подмосковный Подольск, что дало компании новый мощный виток в развитии. Больше площадей позволило увеличить штат и производственные мощности. Новые корпуса в Подольске оснастили самым современным и надёжным оборудованием.

Сегодня «ФИЗПРИБОР» специализируется на разработке и производстве высококачественных технических средств для построения автоматизированных систем контроля и управления технологическими и производственными процессами высокой степени надёжности для атомных электростанций и предприятий гражданской промышленности. Продукция завода поставляется на атомные станции России и мира, на нефтегазовые предприятия, на предприятия транспортной отрасли. В планах – запуск новых технологических процессов и расширение производственных площадей. О том, чем живёт сегодня «ФИЗПРИБОР», нам рассказали в руководстве компании.



### ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ Рассказывает первый заместитель генерального директора Сергей Сафонов



Сегодня для построения автоматизированных систем контроля и управления технологическими и производственными процессами (АСУ ТП и АСУ ПП) наше предприятие выпускает программно-технические комплексы, реализованные как на чисто программируемой логике, так и на основе технических средств жёсткой логики.

Важной вехой в истории компании стал 2015 год, когда «ФИЗПРИБОР» разработал и предложил применение систем контроля и управления важных для безопасности технологических объектов, таких как АЭС, технические средства непрограммируемой логики. Жёсткая логика подразумевает отсутствие программируемых элементов, то есть в алгоритм работы автоматизированной системы, построенной на жёсткой логике, невозможно внести изменения программным путём, и такая система является неуязвимой. В ней невозможны ошибки, которые возникают при обновлении программного обеспечения, она неподвластна скрытым ошибкам кодирования, попыткам взлома и т. п. Все технические средства (их функциональная часть) построены без применения процессоров, микроконтроллеров, ПЛИС любой степени интеграции.

Справедливости ради отмечу, что микроконтроллеры в блоках используются, но только для передачи информационных сигналов в системы верхнего уровня. Однако микроконтроллеры отделены от функциональной части однонаправленными буферами, что исключает возможность какого-либо

воздействия на выполнение их основной функции – защитной. Так что такие комплексы останавливают опасные технологические процессы или обеспечивают бесперебойное функционирование процессов, которые не допускают прерывания. В настоящее время в мире не существует аналогичных систем на непрограммируемой логике. Мы же работаем над их развитием.

Что касается средств программного автоматизированного управления, то разработка таких средств на заводе была начата ещё в 2000-х годах, системы мы постепенно совершенствовали, и сегодня предприятие выпускает современные программно-технические комплексы систем автоматизированного управления (ПТК САУ). По сути, ПТК САУ – это набор технических средств, позволяющих строить проектным путём программируемые системы контроля и управления технологическим оборудованием. Как правило, ПТК САУ применяются для создания систем нормальной эксплуатации. В них сгруппирован набор технических средств, таких как процессорные модули, в которых реализованы алгоритмы управления технологическим процессом, набор модулей ввода/вывода аналоговых и дискретных сигналов, коммуникационные модули (коммутаторы, медиаконвертеры и т. п.), на основе которых проектным путём строятся системы контроля и управления. Всё это изделия нашей разработки и изготовления. При определённых правилах построения, таких как дублирование электропитания, полное или частичное резервирование модулей ввода/вывода, ПТК САУ могут применяться и в системах, важных для безопасности опасных производственных объектов. В сфере информационной безопасности мы сотрудничаем с ведущими компаниями и абсолютно уверены в сохранении целостности выполнения технологических программ, выполнения защитных функций, которые обеспечивают безопасность эксплуатации объектов.

Сегодня перед нами стоят новые вызовы и задачи: для того чтобы производить качественную продукцию и успешно и быстро её реализовывать, нам необходимо расширение производства и освоение

новых технологий. Недавно мы уже ввели в эксплуатацию новый корпус, где разместились инженерно-технический персонал в просторных и комфортных кабинетах, а также полигоны для опробования комплексов автоматизации.

## НА СУШЕ И НА МОРЕ

Рассказывает заместитель генерального директора по развитию производства Роман Набоков



Уже более 40 лет продукция «ФИЗПРИБОР» применяется в атомной энергетике для построения управляющих систем безопасности. Однако широкие возможности комплексных систем, производимых заводом, применимы в самых разных сферах: на нефтегазовых и энергетических предприятиях, в химической промышленности, в логистической отрасли, в проектах «умных городов» и др. Спрос на решения «ФИЗПРИБОР» стабильно высокий и продолжает увеличиваться. Наша продукция востребована крупными российскими и международными компаниями, для которых важна безопасность технологических процессов. Архитектура наших решений позволяет строить надёжные высоконагруженные системы, спрос на которые постоянно увеличивается, в том числе и в силу растущего количества киберугроз.

Отмечу, что во всех наших решениях ещё до введения санкций всегда применялись защищённые отечественные операционные системы, такие как Astra Linux, КРДА. Если говорить о прикладном ПО, то по большей части оно написано нашими программистами и поэтому также безопасно, а для защиты сетевой инфраструктуры в наших решениях используются решения «Лаборатории Касперского».

Сегодня решения нашего завода – основа безопасности управления для современных отечественных и зарубежных АЭС (эксплуатируются на Балаковской, Калининской, Нововоронежской, Ростовской АЭС, на АЭС «Куданкулам» в Индии и других). В 2023 году мы осуществили поставку обновлённого ПТК САУ-2 на АЭС «АККУЮ» в Турцию – это средства автоматизированного управления версии 2.0.

Также недавно мы завершили разработку комплекта модулей системы индикации и управления для нагрузочной станции ис-

пытания тяговых электродвигателей для АО «РЖД», который на данный момент уже успешно функционирует в нескольких ремонтных электродепо.

Для ГУП «Московский метрополитен» создали устройство «Замедляющая приставка штепсельной унифицированной ЗПРШ-60», которое устанавливается в систему, влияющую на безопасность движения поездов.

Совсем скоро мы выведем на рынок средства управления системами добычи углеводородов, включая подводный и наземный модули управления. Планируем начать опытную эксплуатацию в начале следующего года. Сейчас эти разработки проходят испытания на территории заказчика.

## ЛЮДИ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ

Рассказывает заместитель генерального директора по корпоративному управлению Светлана Швец



Наш главный принцип работы – бережное отношение к специалистам, работающим на предприятии. Среди работников «ФИЗПРИБОР» нет случайных людей, которые пришли сюда на время, чтобы «переждать» непростые времена. Такие работники либо увольняются в течение первых месяцев, либо остаются на «ФИЗПРИБОР» на многие годы, и завод становится частью их жизни, а они – частью завода.

Мы можем гордиться тем, что, наряду с почётными заслуженными работниками предприятия, обладающими знаниями, технологиями и огромным опытом, трудятся и молодые специалисты, которые не боятся трудностей и полностью отдаются своей профессии.

Секрет стабильного и квалифицированного коллектива прост: предприятию важны люди, которые здесь работают, и в ответ на их труд компания отвечает заботой. Помимо того, что предприятие обеспечивает работников стабильной загруженностью, а соответственно, и зарплатой, на заводе созданы комфортные условия труда: работает корпоративный транспорт, который доставляет из Москвы в Подольск и обратно; сотрудники обеспечиваются спецодеждой; неукоснительно соблюдаются все нормы трудового законодательства; для сотрудников приобретаются абонементы в фитнес-клуб;

дети работников могут посещать оздоровительные лагеря во время каникул – перечислять можно долго. На предприятии проводится постоянная модернизация, делаются инвестиции как в новые разработки, технологии и оборудование, так и в людей. Если требуется получение новых знаний – руководство всегда идёт навстречу, давая возможность посещать нужные конференции, семинары, учебные курсы, даже английский можно подтянуть: занятия проходят прямо на заводе.

Безусловно, как и многие промышленные предприятия, мы столкнулись с тем, что в своё время в нашей стране системой образования не уделялось должного внимания подготовке технических специалистов и рабочих кадров. Сегодня мы участвуем в подготовке кадров, можно сказать, со школьной скамьи – с помощью профориентации школьников. Экскурсии – это начало длительного процесса подготовки и привлечения кадров. Во время экскурсии опытные сотрудники рассказывают об истории завода, показывают, как выглядит современный завод, насколько это высокотехнологичное производство, насколько это сложный процесс и как важна квалификация персонала. Завод – это единый организм, и в цепочке событий не должно быть промахов из-за низкой квалификации команды или непонимания процессов. Руководители нашего предприятия согласовывают программы обучения в учебных заведениях. К примеру, работа с Московским областным колледжем информатики и технологий (МОКИТ) – мы сотрудничаем с колледжем и лучших выпускников берём на работу, где их ждёт процесс обучения и адаптации к нашим условиям. Начиная с 3-4 курсов, к нам приходят на практику студенты из МОКИТ, и мы участвуем в их обучении: показываем навыки, которые они должны развить, какие знания – получить. Для ускорения подготовки студентов мы выносим свои предложения руководящему составу колледжа, в зависимости от возможности их реализации и необходимости предложения учитываются. Тесная работа позволяет с каждого потока брать на работу вчерашних студентов. Наши сотрудники также преподают в подольских учебных заведениях: Российский государственный университет туризма и сервиса, МОКИТ. Мы тесно сотрудничаем со школами Подольска. И мы видим увеличение своего присутствия в учебных заведениях, что со временем приведёт к увеличению количества профильных выпускников, вовлечённых в такое направление, как автоматизация.

Отдельно отмечу, что на «ФИЗПРИБОР» уже формируются целые династии: за опытными сотрудниками на завод приходят их выросшие дети. Дети на примере своих родителей видят, насколько ценно предприятие, насколько здесь комфортно и интересно работать. Забота о людях – одна из ключевых составляющих нашего успеха.



## FIZPRIBOR: SAFETY GUARANTEES, WITH CARE FOR PEOPLE

**T**he Moscow plant FIZPRIBOR is a company with a unique history. It all began in 1942, the year of the war, with the production of resistance welding equipment for the mining industry. In the post-war years the plant developed the production of control devices and measuring instruments and systems responsible for the reliability and safety of industrial equipment. In the 80's of the last century the enterprise fulfilled orders of the space industry, worked here on creation of life-support systems for spacecraft "Soyuz", "Buran", orbital station "Mir", as well as offshore drilling platforms. In 2006 the plant moved to Podolsk near Moscow, which gave the company a new powerful turn in its development. More space allowed to increase the number of employees and production capacity. The new buildings in Podolsk were equipped with the most modern and reliable equipment.

Today, FIZPRIBOR specializes in the development and production of high-quality technical equipment for the construction of automated control systems for the reliable management of technological and production processes for nuclear power plants and civilian industrial enterprises. The products of the enterprise are delivered to nuclear power plants of Russia and the world, oil and gas companies, enterprises of the transport industry. The plant plans to introduce new technological processes and expand its production facilities. The management of the company told us what FIZPRIBOR is doing today.

**ADVANCED TECHNOLOGIES**  
Sergey Safonov, First Deputy  
General Director, tells us



Today, in order to build automated systems for monitoring and control of technological and production processes (ACS TP and ACS PP), our company produces software and hardware complexes implemented both on the basis of purely programmable logic and on the basis of hard logic hardware.

An important milestone in the company's history was the year 2015, when FIZPRIBOR developed and proposed the use of non-programmable logic hardware for monitoring and control systems of safety-critical process facilities, such as nuclear power plants. Rigid logic implies the absence of programmable elements, i.e. it is impossible to

make programmatic changes in the algorithm of an automated system based on rigid logic, and such a system is invulnerable. It is impossible to make mistakes in it, which occur when updating the software, it is immune to hidden coding errors, hacking attempts, etc. All technical devices (their functional part) are built without the use of processors, microcontrollers, programmable logic integrated circuit (PLIC) of any degree of integration.

To be fair, I note that microcontrollers are used in the blocks, but only to transmit information signals to the higher-level systems. However, microcontrollers are separated from the functional part by unidirectional buffers, which eliminates the possibility of any influence on the performance of their main protective function – protection. Thus, such complexes stop dangerous technological processes or ensure uninterrupted operation of processes that do not allow interruption. At present there are no similar systems based on non-programmable logic in the world. We are working on their development. As for the means of program automated control, the development of such means at the plant was started in the 2000s, we gradually improved the systems and today the enterprise produces

modern software and hardware complexes of automated control systems (PTC ACS) In fact, PTC ACS is a set of technical means that allow building programmable systems of control and management of process equipment by design. As a rule, PTC ACS are used to create systems of normal operation. They combine a set of technical means, such as processor modules, in which algorithms of technological process control are implemented, a set of input/output modules of analog and discrete signals, communication modules (switches, media converters, etc.), on the basis of which control and management systems are built by design. All these products are designed and manufactured by us. Under certain design rules, such as double power supply, total or partial redundancy of input/output modules, PTC ACS can be used in systems important for the safety of hazardous production facilities. In the field of information security, we cooperate with leading companies and we are absolutely sure that the integrity of the implementation of technological programs, the performance of protective functions that ensure the safety of operation of equipment will be preserved.

Today we are facing new challenges and tasks – in order to produce quality products and sell them successfully and quickly, we need to expand production and master new technologies. Recently, we have put into operation a new building, where engineering and technical personnel are accommodated in spacious and comfortable offices, as well as test areas for automation complexes.

#### ON LAND AND AT SEA

**Roman Nabokov, Deputy General Director for Production Development, tells us**



For more than 40 years, FIZPRIBOR products have been used in the nuclear power industry to build safety control systems. However, the wide capabilities of the complex systems produced

by the plant are applicable in a wide range of areas: oil and gas and power companies, chemical industry, logistics industry, smart city projects, etc. The demand for FIZPRIBOR solutions is consistently high and growing. Our products are in demand by large Russian and international companies for which process reliability is important. The architecture of our solutions makes it possible to build reliable, highly stressed systems, the demand for which is constantly growing due to, among other things, the increasing number of cyber threats.

I should note that in all our solutions, even before the sanctions, we always used

protected domestic operating systems, such as Astra Linux, KPDA. If we talk about application software, it is mostly written by our programmers, and therefore it is also safe. And for the protection of the network infrastructure we use the solutions of “Kaspersky Lab”.

Today, the solutions of our company are the basis of management security of modern domestic and foreign NPPs (Balakovo, Kalinin, Novovoronezh, Rostov NPPs, Kudankulam NPP in India, etc.). In 2023, we delivered an updated PTC ACS-2 to the AKKUYU NPP in Turkey – the version 2.0 automated control system.

We have also recently completed the development of a set of display and control system modules for a traction motor test load station for JSC Russian Railways, which is now successfully operating in several repair depots.

For the State Unitary Enterprise “Moscow Metro” we have developed a device: “ZPRSH-60 uniform deceleration device”, which is installed in the system that affects the safety of railway traffic.

Soon we will introduce to the market the means for control of hydrocarbon production systems, including underwater and onshore control modules. We plan to start pilot operations early next year. These developments are now being tested by customers.

#### PEOPLE ARE THE MOST IMPORTANT VALUE

**Svetlana Shvets, Deputy General Director for Corporate Governance, tells us**



The main principle of our work is a careful attitude to the specialists working in the company. There are no casual workers at FIZPRIBOR who came here for a while to “wait out” difficult times.

Such employees either quit within the first few months or stay at FIZPRIBOR for many years, and the plant becomes a part of their lives and they become a part of the plant.

We can be proud of the fact that along with the honored and distinguished employees of the plant, who possess knowledge, technologies and great experience, there are also young specialists, who are not afraid of difficulties and fully devote themselves to their profession.

The secret of a stable and qualified team is simple – the company cares about the people who work here, and in return for their work, the company responds with care. In addition to the fact that the company provides its employees with a stable workload and a corresponding salary, the plant has created comfortable working conditions: company transport from

Moscow to Podolsk and back, employees are provided with protective clothing, all norms of labor legislation are strictly observed, passes to the fitness club are purchased for employees, children of employees can participate in health camps during vacations – it is possible to enumerate for a long time. The company is constantly modernizing, investing in new developments, technologies and equipment, as well as in people. If new knowledge is needed – the management always comes to the rescue, gives the opportunity to attend necessary conferences, seminars, trainings, even English can be improved – classes are held right at the plant.

Undoubtedly, like many industrial enterprises, we have been confronted with the fact that in the past the educational system in our country did not pay enough attention to the training of technical specialists and workers. Today, we participate in personnel training from the school bench with the help of vocational guidance of schoolchildren. Excursions are the beginning of a long process of personnel training and attraction. During the excursion experienced employees tell about the history of the plant, show what a modern plant looks like, how high-tech production is, how complex it is and how important the qualification of the personnel is. The plant is a single organism and there should be no gaps in the chain of events due to low qualification of the team or lack of understanding of the processes. Our managers coordinate training programs in educational institutions. For example, we cooperate with the Moscow Regional College of Information and Technology and hire the best graduates, where they are trained and adapted to our conditions. Starting from 3-4 years students from the Moscow Regional College of Information and Technology come to us for practical training and we participate in their training: we show them the skills they should develop and the knowledge they should acquire. In order to speed up the students’ training, we submit our proposals to the management of the college, and depending on the possibility of their realization and necessity, the proposals are taken into account. Close cooperation allows us to take students from each course. Our employees also teach in Podolsk educational institutions – Russian State University of Tourism and Service. We closely cooperate with Podolsk schools. And we see an increase in our presence in educational institutions, which in time will lead to an increase in the number of profile graduates involved in such a direction as automation.

And I would like to mention separately that FIZPRIBOR is already creating dynasties at the plant – experienced workers are followed by their adult children. Children see from the example of their parents how valuable the company is, how pleasant and interesting it is to work here. Taking care of people is one of the key components of our success.



## АННА НЕВИДОМСКАЯ:

«КОМПАНИЯ «МОССВАИ»  
ПРОЧНО ЗАНЯЛА  
МЕСТО ЛИДЕРА  
СТОЛИЧНОГО РЫНКА  
СВАЙНО-ВИНТОВЫХ  
ФУНДАМЕНТОВ»

Вот уже больше 10 лет компания «МОССВАИ» является производителем металлических винтовых и железобетонных свай для любых типов сооружений. Современные технологии свайного фундамента позволяют возводить здания быстро, при этом прочность конструкции от этого не страдает. Но многих волнует вопрос: какие сваи лучше выбрать для основания конкретного объекта – железобетонные или винтовые. Каждый вид имеет свои преимущества, а сотрудники фирмы имеют опыт работы в установке свай как для лёгкой пристройки к дому, так и для опор ЛЭП, испытывающих экстремальные нагрузки. Предприятие на высокопрофессиональном уровне оказывает все сопутствующие услуги по возведению фундаментов и занимается их реконструкцией. Стоит учесть, что компания уникальна, ведь сотрудники вместе с руководителем ведут активную общественную жизнь, и речь не только о проведении совместных и семейных мероприятий, но и об участии в выставках и профильных форумах. О прочном бизнесе по производству свай рассказывает его хрупкая хозяйка, генеральный директор и собственник компании «МОССВАИ» Анна Невидомская.

*– Анна Павловна, расскажите, пожалуйста, о компании: как давно она появилась, когда вышла на хороший уровень на рынке отрасли и как вы к этому шли?*

– Я пришла в компанию бухгалтером, не имея никакого отношения к этому направлению. Начиналось всё в Санкт-Петербурге, и я взяла фирму на аутсорсинг. Начинали мы с небольшого производства и разрослись достаточно быстро и масштабно: 40 филиалов в 40 городах. В 2013 году меня руководство направило в Москву. В 2012 году руководитель принял решение открывать в Москве второе (дополнительное) производство. Мне всегда нравились Москва, московские ритмы, я согласилась и стала заниматься московским производством. Технология для того времени была новая, и мы очень быстро зашли на рынок, было



интересно: как это можно построить фундамент за один день?! А в 2016-м владелец решил выйти из этого бизнеса и предложил мне его выкупить.

В итоге я выкупила долю, хотя мне было очень-очень непросто, потому что я была уже замужем, и у меня был на руках маленький ребёнок. И для меня это было очень непростое решение, поскольку я никогда не работала сама на себя. Несмотря на то, что я была руководителем филиала, многие решения принимались совместно с руководителем, а теперь нужно было двигаться самой. Важно, что в этот момент моя семья поддержала моё решение, и мой супруг, и мой папа были рядом. Обсудив всё со своими близкими и понимая, что на тот момент я уже знала все бизнес-процессы, я приняла решение о покупке компании: производства, монтажного участка, отдела продаж. И с тех пор ею руковожу. Бывают ли проблемы: конечно, компания, как живой организм, всё время требует развития, обучения, новых мощностей, новых задач – мы так и делаем.

– По данным индекса женского предпринимательства (*Index of Woman Entrepreneurs*) Mastercard, 32,6% владельцев бизнеса в России – женщины, по этому показателю страна занимает 4-е место в мире. Её опередили только Уганда (34,8%), Ботсвана (34,6%) и Новая Зеландия (33,3%). В исследовании приняли участие 54 страны. Уверена, вы тоже заметили, насколько сильно выросло количество женщин-предпринимателей,

однако стоит отметить, что наши, русские женщины по своему менталитету – в первую очередь матери и хранительницы очага. Расскажите, пожалуйста, как вам удаётся совмещать семью и работу?

– Могу сказать честно, я не представляла, что, оказываясь, может быть как-то по-другому; и то, что как живу я – так делают если не все, то очень многие: каждый может построить бизнес, каждый может занять руководящую должность, каждый может при этом иметь полноценные здоровые семейные отношения. Для меня было открытием, что действительно женщины-предприниматели делятся на категории: одни занимаются бизнесом и растут, другие в итоге перестают быть предпринимателями и уходят после декрета заниматься исключительно семьёй и бытом. Оказалось, быть генеральным директором и рожать детей дано не всем. И я очень благодарна моей семье, которая всегда оказывала мне большую поддержку. В частности, моей свекрови: вот только сейчас, в силу её возраста и моей загруженности, у меня появились дополнительные помощники. Но вообще, моя семья – моя крепость, и она всегда мне помогала словом и делом. И сейчас, когда у меня двое детей, я вместе с ними стараюсь проводить время, самое дорогое и важное для меня. Проводя время со своими детьми, со своими близкими, я сохраняю ценности, которые также дороги и моим сотрудникам.

– Давайте поговорим в целом о продукции: сейчас всё чаще люди стали строить дома на сваях независимо от географических особенностей, почему появилась такая тенденция, на ваш взгляд?

– Дома на сваях стали действительно очень популярными, причём они стали популярны по всей России независимо от географического положения. Современные люди привыкли к тому, что всё должно быть быстро: пришёл, купил, построил. Если обратиться к истории, то с конца XIX века свайные технологии стали применяться сначала в промышленном, а потом и в гражданском строительстве. Популярность они приобрели на военном поприще – всё по той же причине: позволяют строить быстро и практически в любой местности. Сегодня, как и всегда, людей привлекают дешевизна такого типа фундамента и определённая лёгкость в установке. Большой плюс установки свай в том, что они с такой же лёгкостью устанавливаются на территории участка со склоном, где пространство под домом тоже может быть использовано, как минимум для ландшафтного дизайна. Конечно, здесь мы предлагаем более прочные сваи, но опять же с учётом возможностей, пожеланий и задач нашего заказчика. При этом опыт наших сотрудников таков, что всё, что находилось на участке до приезда «МОССВАИ», останется в целостности и сохранности после окончания работ: грядки, площадки и т. д.

– Как выбрать качественный продукт, который позволит простоять дому долгие годы, и как не дать себя обмануть предприимчивому продавцу?

– Как выбрать качественный продукт? Нужно просто делать заказ в «МОССВАИ»! Всё просто: за эти годы работы мы сделали себе имя. Этому способствовал ежедневный труд всей команды, когда регулируется всё: начиная от поставляемой продукции и заканчивая установкой. Естественно, за всем этим тоже стоят ответственные люди: мы строим фундамент, и если он покосится, то здание просто рухнет. Именно из-за своей ответственности, из-за отношения к заказчикам, из-за того, что мы не экономим на материалах, чтобы всё было действительно хорошо, «МОССВАИ» занимают лидирующие позиции среди лучших производителей.

Как понять, что вас обманывают? Посмотрите толщину привезённых свай: если они

ПРЕДПРИЯТИЕ «МОССВАИ» ОСНАЩЕНО САМОЙ СОВРЕМЕННОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ТЕХНИКОЙ: СТАНКАМИ, КОНТРОЛЬНЫМ И ИЗМЕРИТЕЛЬНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ. СЫРЬЁ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СВАЙ ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА. ЕГО ПОСТАВЩИКИ – КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. КАЖДЫЙ ЭТАП ПРОИЗВОДСТВА ОТСЛЕЖИВАЕТСЯ ОТДЕЛОМ КОНТРОЛЯ, КОТОРЫЙ ПРОВЕРЯЕТ ПРОДУКЦИЮ НА ПРЕДМЕТ СООТВЕТСТВИЯ ВСЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ КАРТАМ, КОРПОРАТИВНЫМ И ГОСУДАРСТВЕННЫМ СТАНДАРТАМ.

недостаточно толстые и плохо обработаны, это значительный риск и недолговечность, и уже через год вам придётся их менять или восстанавливать.

Когда-то наша компания занимала всего 50 квадратных метров, сегодня это уже полторы тысячи, и это только производство. Мы активно развиваемся, участвуем в самых разных проектах: начиная от строительства фундаментов к частным загородным домам и заканчивая крупными зданиями и сооружениями: отелями, гостиницами, элементами благоустройства, для которых требуются фундаменты, – пешеходными дорожками, парками и так далее. Помимо квалифицированных специалистов и качественной продукции, мы гарантируем клиентам долговечность и надёжность наших свай, даём гарантию не менее 10 лет. Но, конечно, при условии, что установка и монтаж свай происходят силами компании «МОССВАИ». Если





же кто-то просто купил нашу продукцию и устанавливает самостоятельно, мы не можем поручиться, что все технологические процессы были соблюдены и нет нарушений в технике безопасности. Понимаете, «МОССВАИ» – это глобальный проект, в который все сотрудники вкладывают силы и душу, и очень хочется, чтобы результат оправдывал ожидания. И нам это удаётся!

**– Продукция вашей компании – винтовые и железобетонные сваи. Где предпочтительнее устанавливать первые, а где – вторые?**

– Винтовые сваи используются при сложном рельефе и водонасыщенных грунтах, а также популярны для лёгкого загородного домостроения, в том числе для модульных зданий. Очень распространённым решением сегодня считается винтовой свайный фундамент на склоне, обладающий достаточной прочностью и надёжностью. Железобетонные сваи часто используются при строительстве многоэтажных жилых и промышленных зданий, а в частном домостроительстве – для брусовых (в том числе из клеёного бруса) и каркасных строений. И поскольку мы производим оба вида свай, то можем удовлетворить практически любой запрос наших клиентов.

Если говорить о каких-либо приоритетах, то можно определить следующие пункты. Например, цена на винтовые значительно дешевле – это подкупает многих. Срок службы у железобетонных опор, на первый вз-

гляд, больше. Но узнаем мы это точно через 100 лет. Опять же: тут есть нюансы – утеплены ли опоры, есть ли для них отмостка, какая влажность почвы, как их нагрузили сверху. Под многоквартирными «коробочками» ЖБ сваи и утеплены, и в сухости, и масса других нюансов. Для грунтов типа «торф» (болотистый) скорее подходят винтовые, а не бетонные. И установка, конечно, в таких местах – отдельная история. Также для винтовых можно взять удлинители и крутить хоть на 15 метров, пока не упрётся. Железобетон-

ные опоры добрать на месте не получится, и углубления более пяти метров – это более сложный процесс, чем кажется на первый взгляд. С высотой фундамента над землёй до одного метра выгоды бетонные, потому что для них не нужна обвязка. А при винтовых сваях потребуются два ряда или установка крест-накрест, уголком. Если пространство ограничено – только стальные, они технически проще устанавливаются. Однако все нюансы – уже наша задача, и мы предлагаем клиентам то, что им больше подходит для их объекта. Много зависит от добросовестности производителя, а «МОССВАИ» здесь – лучшие.

#### НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ:

- ЗАНЯЛИ 4-Е МЕСТО В «БИТВЕ СВАЕБОЙЩИКОВ»;
- ЗАКУПИЛИ НОВУЮ ТЕХНИКУ (2 ЕД. СВАЕБОЙНЫХ МАШИН);
- СФОРМИРОВАНА СИЛЬНАЯ КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ НОВЫХ ЦЕЛЕЙ И РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ В 2023 ГОДУ;
- УЧАСТВОВАЛИ В КРУПНЕЙШЕЙ ВЫСТАВКЕ НА ВДНХ И ВЫШЛИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКАХ;
- ПАРТНЁРСТВО С БОЛЬШИМИ СТРУКТУРАМИ;
- УВЕЛИЧИЛИ ПРОДАЖИ ВИНТОВЫХ СВАЙ НА 11%, ПРОДАЖУ ЖБ – НА 18%;
- УВЕЛИЧИЛАСЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ НА 300%;
- ДОСТИГЛИ РЕЙТИНГА 4,9 В «ЯНДЕКСЕ»;
- ПОБЕДИЛИ В НОМИНАЦИИ «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ» ОТ SKOLKOVO TECH&INNOVATION AWARDS 2022;
- СТАЛИ ЛАУРЕАТАМИ ПРЕМИИ «МЕРКУРОН» КАК ЛУЧШЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В СФЕРЕ ЖКХ И СТРОИТЕЛЬСТВА.

**– Для того что бы занять достойную нишу, вы прошли огромный путь и собрали вокруг себя команду настоящих профессионалов. Как вы подбираете сотрудников, есть ли в компании свои ценности?**

– Я на протяжении всей жизни и карьеры постоянно ставлю перед собой новые задачи, новые вызовы. И того же я жду от сотрудников: они должны учиться, развиваться, помогать, действовать. Я, например, решила, что могу встать на SAP, хотя меня многие отговаривали. Новый темп, новые идеи, новые цели – именно они позволяют стремиться, развиваться и достигать нужных результатов. Искать ключики и подходы в жизни – это не только про работу, это и про семью: чтобы были баланс и гармония, нужно много работать во всех направлениях. И когда приходит человек с горящими глазами, он может не во всём разбираться,



но если готов преодолевать трудности – это точно человек «МОССВАИ»! Для меня важны человеческие, семейные ценности, я даже включила некоторые нестандартные вопросы в опросник при подборе персонала, например: чему вас научили родители? Кем работали? В каких условиях жили? От этого многое зависит.

Я сама очень долго училась делегировать задачи сотрудникам, и если я видела, что у человека с первого раза что-то не получалось, то начинала подключаться. Теперь всё иначе: даю срок минимум два месяца для адаптации, что называется, и дальше уже смотрю на результат. Ведь я приглашаю специалистов, а у них тоже есть опыт, и он может не совпадать с моим. Важно дать человеку раскрыться и влиться в коллектив – если всё это происходит, то он с нами надолго.

**– Как вы мотивируете сотрудников на результат, только ли материальной составляющей? Может быть, есть меры социальной поддержки или корпоративные мероприятия: например, спортивные?**

– Я уже сказала, что для меня ценности семьи являются основополагающими при подборе сотрудников. При взаимодействии с ними я стараюсь действительно знать, как у моих сотрудников обстоят дела дома, как их родные и близкие себя чувствуют. У нас был шикарный корпоратив не только для сотрудников, но и для их семей. Аниматоры для детей, ведущий для взрослых, чтобы все

**КАЖДАЯ СВАЯ ПРОХОДИТ СТРОЖАЙШИЙ КОНТРОЛЬ, ЧТО В ИТОГЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ГАРАНТИЮ ЗАКАЗЧИКУ НА ВЫПОЛНЕННЫЙ МОНТАЖ СВАЙНОГО ФУНДАМЕНТА. «МОССВАИ» УВЕРЕНЫ В НЕИЗМЕННОМ КАЧЕСТВЕ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ, ЧТО РЕГУЛЯРНО ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ ИСПЫТАНИЯМИ СВАЙ, КОТОРЫЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ ИЗ ПРОФИЛЬНЫХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ИНСТИТУТОВ МОСКВЫ. ИСПЫТАНИЯ ПОДТВЕРЖДАЮТ ВЫСОЧАЙШЮ НАДЁЖНОСТЬ СВАЙ «МОССВАИ».**

могли отдохнуть и при этом быть рядом. Кто-то скажет, что это пиар-ход такой – нет, это про любовь и уважение к людям, с которыми ты работаешь. А представляете, насколько оказывается, для людей важно, что ты не только знаешь их по имени-отчеству, но и в курсе их особенностей: например, у меня был сотрудник – монтажник, который всегда был одет, что называется, «с иголочки». И как такое не поощрить и не отметить?!

А ещё я стала проводить в своей компании мероприятия по развитию личности: например, предлагаю сотрудникам написать свою цель на этот год. И поверьте: её многие достигают к концу года, и для них это становится реальным результатом. Такое взаимодействие в итоге отражается на

развитии компании, и я благодарна своим сотрудникам за их самоотдачу. Конечно, как и в любой компании, иногда приходят и те, кто «просто за зарплату от звонка до звонка», но, как правило, они хорошие исполнители, и такие люди в команде тоже нужны. А моя задача – их грамотно встроить в коллектив!

Хочу отметить, что сотрудники компании «МОССВАИ» – не только хорошие исполнители, но и компетентные эксперты для ТВ. Каналы «Мужской», «Загородная жизнь», «Переделка ТВ», «Дачный ответ» – далеко не полный перечень средств массовой информации, где наши квалифицированные специалисты делятся тонкостями и нюансами по выбору свай для наиболее надёжных фундаментов.

**– Какие приоритеты в дальнейшей деятельности компании вы можете выделить?**

– Конечно, основная задача – увеличение масштаба производства. И это вполне реально. Несмотря на то, что зима традиционно не является высоким сезоном для строительства, наши специалисты могут работать в любое время года и в любую погоду: квалификация, опыт и технологии вполне это позволяют.

Но тем не менее объёмы строительства пока что ниже, чем в весенне-летний период. Поэтому я использую это время для того, чтобы наладить некоторые внутренние процессы, управленческие моменты, что позволит к началу строительного сезона



«взлететь», то есть кратно увеличить свои возможности для максимально большого количества клиентов.

Также одновременно проводим анализ вектора развития государственного строительства. Планировать деятельность с расчётом только на сегмент B2C нецелесообразно: частный рынок весьма сложен и нестабилен в плане покупательной способности. Поэтому анализируем, куда развивается государство, куда направляет финансирование, и, по сути, следуем за ним.

Кроме того, в этом году я окончила обучение в Сколково и уже на практике применяю все полученные знания. В первую очередь для меня важно выстроить сильный клиентоориентированный сервис, чтобы каждый

потенциальный заказчик при вопросе «Кто лучше всех бьёт или крутит сваи?» слышал ответ: «Это тебе нужно в «МОССВАИ» обращаться, они лучшие!»

Но не менее важно для меня и дальнейшее следование принципам устойчивого развития в плане экологии и заботы о персонале. Я строго слежу за тем, чтобы на производстве соблюдались все стандарты и правила безопасности и охраны труда: спецодежда, соответствующее оборудование, режим работы и так далее. Большое значение также имеют внедрение и развитие экологических стандартов и процессов, позволяющих минимизировать негативное влияние на окружающую среду.

К счастью, на деятельность компании не повлияли последствия от введения жёстких санкций, поскольку «МОССВАИ» – отечественный производитель, взаимодействуем мы также с российскими партнёрами.

Поэтому надеюсь, что в ближайшей перспективе компания будет расти и развиваться на пользу нашим клиентам. Мы не замахиваемся пока на что-то глобальное, планировать на 10 лет вперёд было бы слишком самонадеянно в текущей ситуации. Но и позволить себе остановиться, несмотря на непредвиденные сложности и проблемы, мы тоже не можем. Строительство – такая сфера, где важны непрерывность, надёжность и ответственность.

## ИТОГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАБОТЫ ЗА 2022 ГОД:

**10** лет

**95**  
сотрудников

**50 000**  
свай в год

**5000**  
клиентов

**> 10 000**  
объектов

**4,9**  
рейтинг в «Яндексе»

**К**лиматическая доктрина Российской Федерации предусматривает исследования и разработки в области энергоэффективности, развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ), а также разработку инновационных, экологически приемлемых технологий. О перспективах ВИЭ в России рассказывает директор Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ) Алексей Жихарев.

## Возобновляемые источники энергии в России: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**– В России нет дефицита газа, нефти и угля, так стоит ли нам переходить на ВИЭ?**

– Климатическая повестка сегодня является общемировым трендом. Планы по сокращению вредных выбросов и снижению вреда для окружающей среды есть у всех стран с развитыми или быстроразвивающимися экономиками: и в Азии, и в Африке, и в Латинской Америке. И если мы хотим торговать с этими странами, оставаться крупным игроком на глобальном рынке, то нам необходимо оставаться в рамках зелёной повестки. К счастью, официально Россия подтвердила все свои планы по декарбонизации и низкоуглеродному развитию, цель по достижению углеродной нейтральности к 2060 году.

**– Если судить по статистике последних лет, в России произошёл сильный крен в сторону развития ветровой генерации, в чём причина?**

– Это не совсем так. Благодаря государственным программам поддержки развития ВИЭ – ДПМ ВИЭ – за десять лет было введено в строй более 4 ГВт мощностей ВИЭ. Соотношение ветра и солнца почти равное: на ветер приходится 2,2 ГВт, на солнце – 1,8 ГВт. Но изначально запланировано в

рамках первого этапа программы ДПМ ВИЭ до 2024 года по ветру действительно больше: 3,6 ГВт против 1,8 ГВт для СЭС. Здесь нет каких-то явных причин, кроме, возможно, той, что для обеспечения эффективной локализации производства для ветроиндустрии требуются более значимые объёмы производства. Ветровые станции имеют свои особенности; в частности, коэффициент загрузки у ВЭС в среднем по году выше примерно в два раза, чем на солнечных электростанциях: 30-38% против 16-18%. Объясняется это просто: солнечные электростанции точно не могут вырабатывать энергию ночью, а ветер не зависит от времени суток. С другой стороны, СЭС более стабильно работают в дневное время и хорошо обеспечивают покрытие пикового спроса.

**– Есть устоявшееся мнение, что в Арктике ветровая энергетика работать не может, это заблуждение?**

– Она там уже существует! В России первый и крупнейший за полярным кругом ветропарк мощностью 201 МВт (Кольская ВЭС, Мурманская область) был введён в строй в прошлом году. Он уже эксплуатируется и выдаёт электроэнергию в сеть. Другой вопрос: есть ли в Арктической зоне такое потребление, которое надо закрывать новыми мощностями? И здесь многое связано с планами развития Северного морского пути и всей необходимой для его жизнеобеспечения инфраструктурой. Обсуждаются разные сценарии. Анализируются возможные опции энергоснабжения будущих промышленных объектов, именно они должны сформировать дополнительный спрос на электрическую энергию.

Не секрет, что такие компании, как «Роснефть» и «НОВАТЭК», для энергообеспечения своих арктических проектов рассматривают возможность строительства собственных ветропарков. Потому что в тех локациях невозможно рассчитывать на энергоснабжение из централизованной энергосистемы. Очевидно, что принимать на долгосрочную перспективу решение, как раньше, и производить электрическую энергию на мазутных или дизельных



станциях нельзя. Поэтому компании, в том числе нефтедобывающие, более активно смотрят на возможности ВИЭ-генерации или гибридных решений.

**– В прошлом году из России ушли крупнейшие компании, это как-то сказалось на отрасли ВИЭ?**

– Да, многие иностранные компании ушли с российского рынка. Но для сектора ВИЭ эта проблема не так существенна, из тех компаний, которые действительно имели долгосрочные планы по развитию локального производства, ушла только компания Vestas. Я бы не делал из этого большой трагедии. Ведь в конечном счёте компетенции сформированы, сотни сотрудников обучены, налоги заплачены, предприятия, которые были построены, остались здесь и уже приобретаются локальными игроками. Да, конечно, есть некоторые проблемы, и деятельность этих предприятий приостановлена, но я уверен, что это временно.

Сам по себе путь, определённый Правительством РФ в части акцента на локализации производства посредством трансфера технологий, был правильным. Привлечение иностранных компетенций и специалистов в рамках технологического партнёрства – на определённом этапе это нормальная бизнес-модель. Она реализовывалась во многих отраслях: например, в автомобильной промышленности. За короткий промежуток времени крайне затруднительно разработать свою собственную технологию, обеспечить её промышленную эксплуатацию и привлекательность для инвесторов.

Впрочем, по солнцу это удалось. Компания «Хевел» основала первое производство солнечных модулей в России, разработала и запатентовала собственную технологию, на которой сейчас делаются солнечные модули. Но это заняло определённое время. В 2013 году завод был построен, с 2016-2017 гг. начался выпуск продукции по российской технологии. Кстати, очень активно проекты по локализации ведёт и «НоваВинд» (дочернее предприятие ГК «Росатом»).

По материалам <https://rg.ru>



**T**he Climate Doctrine of the Russian Federation provides for research and development in the field of energy efficiency, development of renewable energy sources (RES) and development of innovative environmentally friendly technologies. Alexey Zhikharev, Director of the Russian Renewable Energy Development Association (RREDA), talks about the prospects for RES in Russia.



– *There is no shortage of gas, oil and coal in Russia, so should we switch to RES?*

– The climate agenda is a global trend today. All countries with developed or rapidly developing economies have plans to reduce emissions and environmental damage: in Asia, Africa, and Latin America. And if we want to trade with these countries and remain a major player in the global market, we need to stay within the green agenda. Fortunately, Russia has officially confirmed all its plans for decarbonization and low-carbon development, with the goal of achieving carbon neutrality by 2060.

– *Judging by the statistics of recent years, there has been a strong bias towards the development of wind power generation in Russia, what is the reason for this?*

– That's not entirely true. Thanks to the government programs supporting the development of RES – DPM RES – more than 4 GW of RES capacity has been put into operation in the last ten years. The ratio between wind and solar is almost equal: 2.2 GW for wind and 1.8 GW for solar. But under the first phase of the DPM RES program, which runs until 2024, wind is actually more: 3.6 GW versus 1.8 GW for solar. There are no obvious reasons for this, except perhaps that the wind industry needs more significant production volumes to ensure effective localization of production. Wind power plants have their own peculiarities, in particular the annual average



## Renewable Energy Sources in Russia: **TRENDS AND PERSPECTIVES**

capacity factor of wind power plants is about twice that of solar power plants: 30-38% versus 16-18%. The explanation is simple: solar power plants definitely cannot produce energy at night, and wind does not depend on the time of day. On the other hand, solar power plants are more stable during the day and are good at covering peak demand.

– *There is a common opinion that wind power cannot work in the Arctic, is this a misconception?*

– It already exists there! In Russia, the first and largest wind farm in the Arctic Circle with a capacity of 201 MW (“Kolskaya Wind Farm”, Murmansk Region) was launched last year. It is already in operation and supplying electricity to the grid. Another question is whether there is such consumption in the Arctic zone that needs to be covered by new capacities. And a lot of this is related to the plans for the development of the Northern Sea Route and all the infrastructure necessary to support it. Various scenarios are being discussed. Possible options for supplying power to future industrial facilities are being analyzed, and it is these options that are expected to create additional demand for electricity.

It is no secret that companies such as Rosneft and NOVATEK are considering building their own wind farms to supply energy to their Arctic projects. Because in these places it is impossible to rely on power supply from the centralized energy system. Obviously, it is impossible to make a long-term decision as before and produce electricity in oil or diesel power plants. That is why companies, including oil producers, are looking more actively at the possibilities of RES generation or hybrid solutions.

– *Last year major companies left the Russian market, did this have an impact on the RES industry?*

– Yes, many foreign companies have left the Russian market. But for the RES sector this problem is not so significant, among the companies that really had long-term plans to develop local production only Vestas has gone. I would not make a big tragedy out of it. After all, competencies have been formed, hundreds of employees have been trained, taxes have been paid, the enterprises that were built have remained here and are already being acquired by local players. Yes, of course, there are some problems and the activities of these companies have been suspended, but I am sure that this is only temporary.

The path defined by the Government of the Russian Federation in terms of emphasizing the localization of production through technology transfer was the right one. Attracting foreign competencies and specialists within the framework of technological partnership is a normal business model at a certain stage. It has been implemented in many industries, for example, in the automotive industry. In a short period of time, it is extremely difficult to develop your own technology, ensure its industrial operation, and make it attractive to investors.

However, the solar industry has managed it. Hevel established the first solar module production plant in Russia, developed and patented its own technology, which is now used to produce solar modules. But it took some time. In 2013 the plant was built and in 2016-2017 the production started using Russian technology. By the way, NovaWind (a subsidiary of Rosatom) is also very active in localization projects.

*Based on materials from <https://rg.ru>*

Альтернативная энергетика является сегодня современным и востребованным направлением. В частности, большой интерес вызывают солнечные электростанции, установка которых не только экономически выгодна, но и позволяет внести свой вклад в сохранение окружающей среды.

Однако, принимая решение об установке солнечных панелей, необходимо учитывать несколько важных факторов. О том, что нужно знать при выборе альтернативных источников энергии, рассказывает Борис Карabanов, эксперт в области солнечного энергоснабжения, директор компании «Энерговольт».

## Борис Карabanов:

# «ДЕРЖИМ ПУТЬ В СТОРОНУ СОЛНЦА»

### КОМУ ВЫГОДНА УСТАНОВКА СОЛНЕЧНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ?

Начну с того, что наибольшую пользу и выгоду от установки солнечных электростанций получают организации и предприниматели. Не секрет, что стоимость электроэнергии в нашей стране для предприятия выше, чем для населения. Однако цена разнится не только для потребителей, но и в зависимости от регионов, причём разница может составлять 7-кратные значения. Наиболее высокие тарифы установлены в Москве и Московской области, Якутии, Краснодарском крае, Республике Алтай и некоторых других областях и республиках.

Поэтому, конечно, наиболее выгодно задуматься об установке солнечных электростанций предпринимателям с высокими тарифами на электроэнергию.

Но нужно учитывать не только ценовые отличия. Важно проанализировать пиковое время использования электроэнергии: большинство предприятий трудится в дневное время, соответственно, и потребляет максимальное количество электричества. Солнечная активность также отмечается в дневное время суток, поэтому, если вдруг компания по каким-либо причинам работает вечером или ночью, солнечная энергия будет недоступна. Кроме того, надо учесть и сезонность: в весенне-летний период солнечная радиация высокая, а именно она оказывает первостепенное значение на выработку электроэнергии.

Осенью же и зимой солнечная радиация во многих регионах нашей страны заметно снижается, а продолжительность светового дня резко сокращается.

Поэтому, если указанные факторы являются для вашего бизнеса определяющими и вы готовы к установке солнечных электростанций, перейдём к обсуждению перспектив их использования.

По большому счёту, вложение в системы альтернативной энергетики можно рассматривать как долгосрочные инвестиции. Окупаемость затрат на приобретение и установку солнечных электростанций составляет в среднем 4,5-5 лет, притом что срок службы использования солнечных панелей – 30 лет, сетевого фото-





электрического инвертора (устройство, преобразующее постоянное напряжение в переменное) – 20 лет.

Таким образом, окупив вложения за пять лет, оставшиеся 20-25 лет вы будете получать чистую выгоду. К тому же есть ещё одна положительная опция: вы можете продавать излишки электроэнергии на оптовом рынке. В настоящий момент такая возможность государством предусмотрена, но встречается всевозможные трудности при оформлении в электросетевых компаниях: это, в частности, низкая информированность на местах работников электросетей, повышение одноразовых ставок на подключение/переподключение абонентов к электрическим сетям и некоторые другие моменты. Тем не менее в дальнейшем эта функция будет совершенствоваться, и розничный рынок электроэнергии в перспективе выглядит привлекательной отраслью.

### КАКУЮ СОЛНЕЧНУЮ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЮ ВЫБРАТЬ?

Теперь рассмотрим, какими бывают солнечные электростанции. Все они делятся на три основных вида: сетевые, автономные и гибридные.

Сетевые электростанции представляют собой технический комплекс, в основе которого присутствуют только солнечные панели и сетевой инвертор. Такие устройства могут функционировать только при наличии стабильной подачи электричества из сети, здесь нет накопителей (аккумуляторов), и компания «Энерговольт» рекомендует их применение в первую очередь для предприятий (магазины, кафе, гостиницы, фермы, производственные цеха и пр.) с целью сокращения расходов на электроэнергию. Отмечу и особенность: если фиксируются частые перебои электроэнергии или централизованное электроснабжение отсутствует, сетевую солнечную электростанцию применять не стоит.

Автономные солнечные электростанции – это более сложная и дорогостоящая система, куда входят аккумуляторные батареи, способные накапливать электроэнергию.

Мощность автономных устройств обычно ниже, чем у сетевых, её будет достаточно для работы стандартных бытовых приборов: освещение, телевизор, холодильник и пр. Прежде



КОНТАКТЫ:

<https://al-energy.ru>

Тел.: 8 800 201 78 12 –

звонок бесплатный по России;

+7 9600 377 812 –

оптовые продажи;

+7 9172 908 849;

+7 9063 208 012.

E-mail: [info@al-energy.ru](mailto:info@al-energy.ru)

всего, мощность здесь ограничена высокой стоимостью накопителей. А вот, например, для отопления электричеством в холодное время года ёмкости накопителей будет явно недостаточно. Однако для удалённых от населённых пунктов домохозяйств это может быть единственным выходом из ситуации.

Ну и наконец, гибридные солнечные электростанции подойдут тем предприятиям или жителям, кто испытывает периодические перебои с централизованным энергоснабжением. При аварии или отключении от сети устройство будет питать оборудование от солнца и аккумуляторов. Если городская сеть доступна, но солнеч-



ной энергии недостаточно для питания нагрузок, то система будет подмешивать недостающую энергию из централизованной сети. При этом всегда в первую очередь потребляется солнечная энергия, во вторую очередь – энергия городской сети, и только в последнюю очередь – энергия из аккумуляторов. Затем можно использовать генератор. Приоритеты могут настраиваться, и очередность их можно поменять. Таким образом, достигаются существенная экономия электроэнергии в дневное время и автономность. Кроме того, гибридный комплекс оснащён функцией продажи энергии в сеть при её излишках.

Несколько слов также нужно сказать о разновидностях накопителей, то есть аккумуляторных батареях. Они бывают свинцово-кислотными (гелиевые, AGM, карбоновые), их характеристики (ёмкость, срок службы и пр.) различаются в зависимости от типа. Также в настоящее время всё большую популярность приобретают литий-железо-фосфатные аккумуляторы (LiFePO<sub>4</sub>): у них есть ряд преимуществ перед свинцово-кислотными, например, больший срок службы, но имеются также и некоторые особенности, влияющие на эксплуатацию.

### ПОМОЩЬ ЭКСПЕРТА

Конечно, есть ещё ряд нюансов и специфических моментов, которые обязательно учитываются специалистами перед установкой солнечных электростанций. Хочу отметить, что если вы сделали выбор в пользу систем альтернативной энергетики, то вы всегда можете обратиться за советом и рекомендациями к специалистам компании «Энерговольт». Наши сотрудники являются признанными экспертами в этом направлении. Кроме того, мы выпускаем оборудование для солнечных электростанций под своей торговой маркой, имеем репутацию профессиональных и надёжных производителей и поставщиков, а также даём длительную гарантию на своё оборудование: 15 лет на солнечные панели и 10 лет на инверторы. Помимо производства и поставок приборов, компания осуществляет монтаж и сервисное обслуживание всех поставляемых систем. Иными словами, вы принимаете решение, а мы осуществляем его реализацию под ключ.

Хочу отметить, что десятки наших клиентов по всей России уже несколько лет пользуются новыми солнечными электростанциями от «Энерговольт» и экономят средства за счёт их установки. Причём это не только южные, «солнечные» регионы: Ростовская область, Краснодарский край, Крым, но и Татарстан, Ульяновская, Московская, Нижегородская, Саратовская, Ивановская и другие области с умеренной солнечной активностью. Поэтому приглашаем всех желающих присоединиться к нашему сообществу, ведь будущее – за альтернативной энергетикой.

**A**lternative energy is a modern and in-demand field today. In particular, there is a great interest in solar power plants, the installation of which is not only economically advantageous, but also allows to contribute to the preservation of the environment. However, there are several important factors to consider when deciding to install solar panels. Boris Karabanov, an expert in the field of solar energy and director of Energovolt, tells us what you need to know when choosing alternative energy sources.



## Boris Karabanov:

# “WE ARE HEADING FOR THE SUN”

### WHO BENEFITS FROM THE INSTALLATION OF SOLAR POWER PLANTS

Let me start with the fact that organizations and entrepreneurs receive the greatest benefit and advantage from the installation of solar power plants. It is no secret that the cost of electricity in our country is higher for an enterprise than for the population. However,

the price varies not only for consumers but also depending on the regions, with differences reaching up to 7 times. The highest tariffs are set in Moscow and Moscow region, Yakutia, Krasnodar region, Altai Republic and some other regions and republics.

Therefore, of course, it is most profitable for businessmen with high electricity tariffs to think about the installation of solar power plants.

However, it is necessary to consider not only price differences. It is important to analyze the peak time of electricity consumption – most companies work during the day and accordingly consume the maximum amount of electricity. The sun is also active during the day, so if for some reason the company works in the evening or at night, solar energy will not be available. In addition, seasonality must be taken into account: in spring and summer, solar radiation is high, and it is this radiation that is of primary importance for electricity generation. In the fall and winter, solar radiation is significantly lower in many regions of our country, and the length of daylight hours is greatly reduced.

So, if these factors are critical to your business and you're ready to install solar power systems, let's discuss the prospects for their use.

In general, investing in alternative energy systems can be considered a long-term investment. The payback period for the purchase and installation of solar power systems is 4.5-5 years on average, while the service life of solar panels is 30 years, and the service life of a photovoltaic inverter (a device that converts DC voltage into AC voltage) is 20 years.

Thus, after paying off the investment in 5 years, you will receive a net benefit for the remaining 20-25 years. In addition, there is another positive option – you can sell your excess electricity on the wholesale market. At present, this option is provided by the



state, but it faces all sorts of difficulties when it is formalized in power grid companies: these include low local awareness of power grid employees, higher one-time fees for connecting/reconnecting consumers to power grids, and some other issues. Nevertheless, this function will be improved in the future, and the retail electricity market will be an attractive industry in the future.

#### WHICH SOLAR POWER SYSTEM TO CHOOSE

Let's look at the types of solar power systems. All of them are divided into three main types: grid, autonomous and hybrid.

Grid power plants are a technical complex, based on which there are only solar panels and a grid inverter. Such devices can work only in the presence of a stable power supply from the network, there are no accumulators (batteries), and the company Energovolt recommends their use primarily for enterprises (shops, cafes, hotels, farms, production facilities, etc.) in order to reduce electricity costs. I would also like to note a peculiarity – if there are frequent power cuts or there is no centralized power supply, grid solar power plant should not be used.

Autonomous solar power plants are a more complex and expensive system, which includes batteries capable of storing electricity.

The power of autonomous devices is usually lower than that of grid devices, but it will be enough to operate standard household appliances: lighting, TV, refrigerator, and so on. First of all, the power is limited by the high cost of storage devices. But for example, for heating with electricity in the cold season, the capacity of storage devices will be clearly insufficient. However, for households located far from populated areas, this may be the only way out.

Finally, hybrid solar power plants will be suitable for businesses or residents who experience periodic interruptions in the centralized power supply. In the event of an accident or grid outage, the device will power the equipment from the sun and batteries. If the city grid is available, but the solar energy is not enough to power the loads, the system will supplement the missing energy from the centralized grid. In this case, the solar energy is always consumed first, then the grid energy, and finally the energy from the batteries. Then the generator can be used. Priorities can be configured and their order can be changed. In this way, significant energy savings and autonomy are achieved during the day. In addition, the hybrid complex is equipped with the function of selling energy to the grid when there is a surplus.

A few words should also be said about the types of storage devices, i.e. batteries. They are lead-acid (helium, AGM, carbon) and their characteristics (battery capacity,

lifetime, etc.) differ depending on the type. Nowadays, lithium-iron-phosphate (LiFePo4) batteries are also gaining popularity – they have a number of advantages over lead-acid batteries, such as longer life, but there are also some peculiarities that affect their operation.

#### EXPERT ASSISTANCE

Of course, there are a number of other nuances and specific points that must be taken into account by specialists before installing solar power systems. I would like to point out that if you have made a decision in favor of alternative energy systems, you can always ask for advice and recommendations from Energovolt specialists. Our employees are recognized experts in this field. In addition, we produce equipment for solar power plants under our own brand, have a reputation of professional and reliable manufacturers and suppliers, and give a long warranty on our equipment – 15 years for solar panels and 10 years for inverters. In addition to manufacturing and supplying equipment, the company also provides installation and service for all systems supplied. In other words, you make the decision and we implement it on a turnkey basis.

I would like to note that dozens of our customers throughout Russia have been using new solar power plants from Energovolt for several years and are saving money by installing them. Moreover, these are not only southern, “sunny” regions: Rostov Region, Krasnodar Territory, Crimea, but also Tatarstan, Ulyanovsk, Moscow, Nizhny Novgorod, Saratov, Ivanovo and other regions with moderate solar activity. Therefore, we invite everyone to join our community, because the future belongs to alternative energy.



CONTACT US:

<https://al-energy.ru>

Phone: 8 800 201 78 12 –  
Free call throughout Russia.

+7 9600 377 812 – wholesale,

+7 9172 908 849,

+7 9063 208 012

E-mail: [info@al-energy.ru](mailto:info@al-energy.ru)





## ЭКОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА

**Л**идер целлюлозно-бумажной промышленности России – АО «Соликамскбумпром» – вновь инициировал встречу представителей отрасли, органов власти, науки. Ежегодное мероприятие стало местом, где происходят погружение в основные проблемы в сфере экологии и поиск путей их решения.

В начале сентября на площадке АО «Соликамскбумпром» состоялась VI научно-практическая конференция «Охрана окружающей среды в целлюлозно-бумажной промышленности». На мероприятие ежегодно приезжают представители отрасли, органов власти всех уровней, объединений предпринимателей, науки и общественных организаций. Они обсуждают актуальные вопросы экоповестки, обмениваются мнениями, формируют единую позицию и находят варианты для решения имеющихся проблем. Второй год подряд на первый план выходит тема рационального неистощительного лесопользования.

### ТОЧКА ОТСЧЁТА – ПРОМПЛОЩАДКА

В первый день конференции состоялось выездное заседание рабочей группы экологов Комитета по экологическим проблемам лесного комплекса Союза лесопромышленников и лесозаготовителей России. В ходе мероприятия активно обсуждались вопросы, обусловленные изменениями в нормативно-правовом регулировании воздействия на окружающую среду.

Основной день конференции традиционно прошёл на площадке АО «Соликамскбумпром». Участники конференции побывали на экскурсии по производственной площадке предприятия. Помимо лесной биржи, цеха отгрузки готовой продукции и диспетчерской им показали, как работает новая роботизированная транспортиро-

вочно-упаковочная линия в бумажном производстве, которая была запущена в мае этого года. По словам Алексея Тессмана, исполнительного директора АО «Соликамскбумпром», газетная бумага остаётся основной продукцией комбината: её доля – около 50% в объёме выпуска всей бумаги. Примерно столько же приходится на новый продукт – интерлайнер.

Как отметила вице-президент Пермской торгово-промышленной палаты Елена Миронова, экскурсия стала важной отправной точкой деловой программы конференции.

«Я рада, что побывала на площадке АО «Соликамскбумпром», у них есть чему поучиться, ведь это предприятие высокой культуры, экспортёр, который в современных условиях сумел быстро перестроиться, не потерять объёмы выпускаемой продукции и, более того, разработать новый продукт – экологичную упаковочную бумагу», – поделилась Елена Александровна.

Алексей Тессман в приветственной речи при открытии пленарного заседания осо-

бенно отметил значимость обсуждения новшеств в законодательстве, регионе и обществе в целом.

«Соликамскбумпром» смог перевести комплектующие на поставщиков из дружественных стран и отечественных производителей, а также изменить логику поставок продукции. Основная задача, которая перед нами стояла, – производить качественный продукт: газетную и упаковочную бумагу. Это было сделано. Предприятие продолжает стабильно работать, поддерживает родной город и свои позиции на рынке. Всем желаю доброго отношения и друг к другу, и к природе, которая нас окружает. Чтобы свежий воздух, чистая вода и лес оставались национальным достоянием», – подчеркнул Алексей Борисович.

По словам заместителя председателя правительства Пермского края Александра Борисова, практика создания таких дискуссионных площадок, где представители различных групп, будь то производственники, общественники или органы власти, могут обсудить проблемы конкретной отрасли, себя полностью оправдывает. У участников есть время для обсуждения и неформального общения, а также предоставлена возможность «вживую» ознакомиться с производством, добавил он.

ЗА ГОДЫ РАБОТЫ НА ЭКСПОРТНЫХ  
РЫНКАХ АО «СОЛИКАМСКУМПРОМ»  
УДАЛОСЬ СОЗДАТЬ СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД  
БЛАГОДАРЯ КАЧЕСТВУ ПРОИЗВОДИМОЙ  
ПРОДУКЦИИ, СЕРВИСУ, РЕГУЛЯРНОСТИ И  
СРОКАМ ПОСТАВКИ

### КОНСОЛИДАЦИЯ – КАК ОСНОВНОЙ ТРЕНД

Модератором пленарного заседания конференции выступил заместитель председателя Комитета Торгово-про-

**ПРОДУКЦИЯ АО «СОЛИКАМСКБУМПРОМ»:**

- БУМАГА ГАЗЕТНАЯ
- ИНТЕРЛАЙНЕР
- БУМАГА ДЛЯ ПИСЬМА И ПЕЧАТИ
- БУМАГА ОБЁРТОЧНАЯ
- ЛИГНОСУЛЬФОНАТЫ ТЕХНИЧЕСКИЕ

мышленной палаты РФ по предпринимательству в лесном комплексе, советник генерального директора АО «Архангельский ЦБК» Николай Кротов. Он особо отметил значимость формирования единой отраслевой позиции и возможность консолидации усилий.

«Целлюлозно-бумажная промышленность – явный лидер в лесной отрасли, имеющий право задавать тренды и предъявлять условия. Подобные встречи помогают справиться с проблемой разобщённости действий и управленческих решений на комбинатах. Как раз из-за такой разобщённости мы часто проигрываем нашим коллегам из других отраслей промышленности. Но мы умеем договариваться. Такие дискуссии помогают прийти к единому решению с учётом всех мнений», – подчеркнул Николай Степанович.

На пленарном заседании участники представили доклады, в которых рассказали об основных экологических приоритетах государства, совершенствовании управления и нормативного регулирования в сфере экологии производства, интенсификации лесопользования, национальной системе сертификации лесов, управлении водными и лесными ресурсами в контексте глобального изменения климата.

В своём выступлении депутат Государственной Думы РФ, член Комитета по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды Николай Будув озвучил примеры, когда консолидированная позиция отрасли способна повлиять на изменение действующих федеральных законов.

«На конференции совещаются специалисты из разных регионов страны, происходят координация усилий, обмен опытом. Такие мероприятия необходимы для того, чтобы отрасль могла продвигать свои интересы. В таком случае их слышит правительство страны, так как это не частный запрос, а совместное мнение нескольких предприятий. Конференция выводит отрасль на другой уровень. Это видно по качеству подготовки законопроектов и по технологиям, которые внедряются», – уточнил он.

Заместитель директора Департамента государственной политики и регулирования в сфере охраны окружающей среды и экологической безопасности Министерства

природных ресурсов и экологии РФ Павел Мальчиков отметил, что во время конференции были озвучены позиции, о которых на федеральном уровне отчасти не слышали и не знают, но они будут учтены в будущем. Он рассказал, что в стране создан реестр объектов накопленного вреда окружающей среде, существует план по их ликвидации для каждого региона.

Одним из главных векторов развития лесного комплекса России до 2030 года является переход от экстенсивной модели использования лесов к интенсивной. Как рассказал начальник Управления федерального государственного лесного надзора Федерального агентства лесного хозяйства Алексей Абрамов, проект запущен в нескольких пилотных регионах, и компании, которые внедрились интенсивную модель, значительно улучшили показатели по рубкам ухода, создали новые рабочие места и увеличили налоговые поступления в бюджет.

«Конференция полезна как для органов власти, так и для бизнеса. Тут происходит генерация идей о том, как развить, помочь, снизить нагрузку на экологию, на экосистемы, в том числе на лес. Я ожидаю, что совместно с руководством Пермского края и «Соликамскбумпром» мы заключим соглашения о реализации проектов, приступим к внедрению новых принципов лесного хозяйства на территории региона. Этим лучшим экономикой комбината и принесём пользу для населения и природы», – подытожил г-н Абрамов.

Заместитель министра природных ресурсов, лесного хозяйства и экологии Пермского края Олег Солонцов рассказал, что в Пермском крае насчитывается 12 млн га лесов, что составляет более 30% лесного фонда Приволжского федерального округа. В 2022 году объём заготовки древесины составил 8 млн куб. м, восстановлено 48,2 тыс. га леса. «Конференция традиционно служит площадкой, где соприкасаются наработки, интересы, проекты разных отраслей, которые завязаны на основной ресурс нашей страны – лес. В программе участвуют экологи, лесоводы, лесозаготовители, крупнейшие лесопереработчики не только Пермского края, но и всей России. Зачастую непростые, но интересные дискуссии вполне серьёзно способствуют выработке и нормативных, и законодательных решений в части использования лесов, лесопереработки и целлюлозно-бумажной промышленности. Я согласен с мнением модератора о том, что зона всех лесов Российской Федерации является точкой приложения силы всех экологов страны», – поделился г-н Солонцов.

«Тема леса всегда сложна для обсуждения. Например, все, в первую

очередь учёные, отмечают: старый лес для производства такой продукции, как газетная бумага или интерлайнер, не нужен. Необходим лес небольшого диаметра, молодая древесина (баланс. – Прим.), которая даёт самое лучшее качество волокна, – значит, надо попробовать реализовать пилотный проект по внедрению интенсивной модели лесопользования. Эта тема во всех её научных, законодательных и производственных аспектах и обсуждается на нашей ежегодной конференции уже второй год подряд», – отметил Алексей Тессман.

Ещё один блок выступлений был посвящён вопросу создания отечественной лесной сертификации для предприятий.

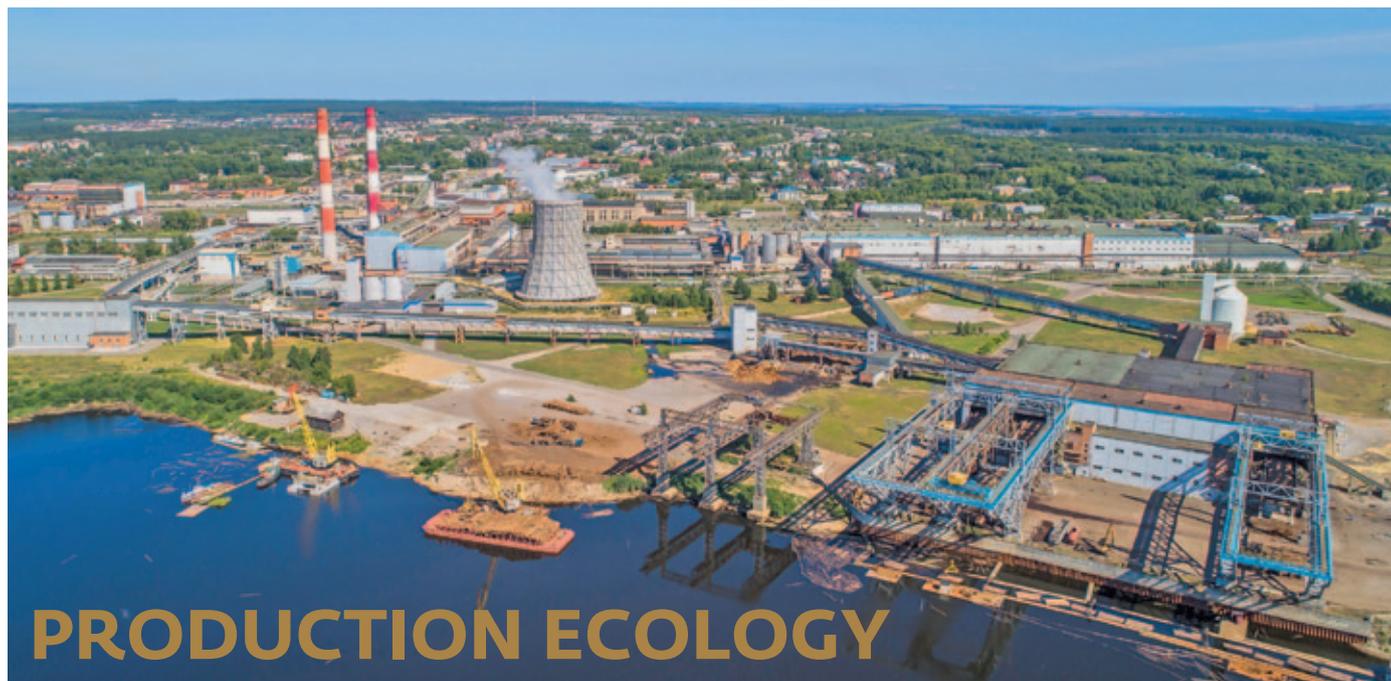
Вице-президент Пермской ТПП Елена Миронова отметила важность выступления на конференции сразу нескольких компаний, участвующих в разработке именно российской системы лесной сертификации. А это значит, что компании лесного комплекса России уже консолидируются по этому вопросу и при лесопользовании нацелены на достижение совокупного эффекта в области экономики, экологии и лесоводства.

В завершающем докладе конференции директор по социальным вопросам и взаимодействию с органами власти АО «Соликамскбумпром» Людмила Фисюк предоставила участникам информацию о корпоративной социальной ответственности – как ключевом принципе работы предприятия. Компания, помимо реализации политики в области охраны окружающей среды, также поддерживает работников и учитывает интересы населения территории присутствия.

По результатам мероприятия создан проект резолюции, в котором обозначена роль конференции как площадки для формирования единой позиции отрасли, а также важность перехода на модель интенсивного использования и воспроизводства лесов, которая не только повышает эффективность лесного комплекса России, но и отвечает экологическим интересам страны в части сохранения лесов.

**ИНТЕРЛАЙНЕР – БУМАГА УПАКОВОЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ СВЕРХЛЁГКОГО И УЛЬТРАЛЁГКОГО КЛАССА. ОНА ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ СРЕДНИХ СЛОЁВ МНОГОСЛОЙНОГО ГОФРОКАРТОНА И ДРУГИХ ВИДОВ УПАКОВКИ**





**T**he leader of the Russian pulp and paper industry JSC “Solikamskumprom” once again initiated a meeting of representatives of the industry, authorities and science. The annual event has become a place where the most important environmental problems are discussed and ways of solving them are found.

At the beginning of September the VI Scientific and Practical Conference “Environmental Protection in the Pulp and Paper Industry” was held at the premises of JSC “Solikamskumprom”. The annual event is attended by representatives of the industry, authorities of all levels, business associations, scientific and public organizations. They discuss current environmental issues, exchange opinions, form a common position, and find ways to solve existing problems. For the second year in a row, the topic of sustainable forest management was in the foreground.

#### REFERENCE POINT – INDUSTRIAL SITE

On the first day of the conference there was an off-site meeting of the working group of ecologists of the Committee on Environmental Problems of the Forestry Complex of the Union of Timber Industrialists and Timber Exporters of Russia. During the meeting there was an active discussion of the problems caused by the changes in the legal regulation of environmental impact.

The main day of the conference was traditionally held on the premises of JSC “Solikamskumprom”. The participants of the conference went on a tour of the company’s production facilities. In addition to the timber exchange, the finished products dispatch shop and the control room, they were shown how the new robotized transport and packaging line for paper production, which was

launched in May this year, works. According to Alexey Tessman, Executive director JSC “Solikamskumprom”, newsprint remains the main product of the mill, accounting for about 50% of total paper production. A new product – interliner – accounts for about the same amount.

According to Elena Mironova, the vice-president of the Perm Chamber of Commerce and Industry, the excursion was an important starting point of the business program of the conference.

“I am glad that I visited the site of JSC “Solikamskumprom”, you can learn a lot from it, because this is a high culture enterprise, an exporter, which in modern conditions was able to quickly reorganize and not lose the volume of production, and moreover, to develop a new product – environmentally friendly packaging paper”, – said Elena Alexandrovna.

Alexey Tessman in his welcoming speech at the opening of the plenary session, emphasized the importance of discussing innovations in the legislation, the region and society in general.

“JSC “Solikamskumprom” was able to transfer components to suppliers from friendly countries and domestic manufacturers, as well as change the logistics of product supply. The main task for us was to produce a quality product – newsprint and packaging paper. This has been achieved. The company continues to work steadily, supporting its hometown and its position in the market. I wish everyone a good

OVER THE YEARS OF WORK IN EXPORT MARKETS JSC “SOLIKAMSKBUMPROM” HAS MANAGED TO CREATE ITS OWN BRAND DUE TO THE QUALITY OF ITS PRODUCTS, SERVICE, REGULARITY AND DELIVERY TIME

attitude to each other and to the nature that surrounds us. I hope that fresh air, clean water and forests will remain a national heritage,” emphasized Alexey Borisovich.

According to Alexander Borisov, the deputy chairman of the Perm region government, the practice of creating such discussion platforms where representatives of various groups, be they industrialists, public figures, or authorities, can discuss the problems of a particular industry is fully justified. Participants have time for discussion and informal communication, as well as the opportunity to get a “live” look at production,” he added.

#### CONSOLIDATION AS THE MAIN TREND

The plenary session of the conference was moderated by Nikolay Krotov, Deputy Chairman of the Committee of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation on Entrepreneurship in the Forestry Sector, Advisor to the General Director of JSC “Arkhangelsk Pulp and Paper Mill”. He emphasized the importance of forming a unified position of the industry and the possibility of consolidating efforts.

**PRODUCTS OF JSC "SOLIKAMSKBUMPROM":**

- NEWSPRINT PAPER
- INTERLINER
- WRITING AND PRINTING PAPER
- WRAPPING PAPER
- TECHNICAL LIGNOSULFONATES

“The pulp and paper industry is a clear leader in the timber industry and has the right to set trends and impose conditions. Such meetings help to overcome the problem of disunity of actions and management decisions in the mills. It is because of this disunity that we often lose out to our colleagues in other industries. But we know how to negotiate. Such discussions help to reach a single decision taking into account all opinions”, – emphasizes Nikolay Stepanovich.

At the plenary session the participants presented reports on the main environmental priorities of the state, improvement of management and normative regulation in the field of production ecology, intensification of forest use, national forest certification system, management of water and forest resources in the context of global climate change.

In his speech Nikolay Buduyev, Deputy of the State Duma of the Russian Federation, member of the Committee on Ecology, Natural Resources and Environmental Protection, gave examples of how the consolidated position of the industry can influence changes in existing federal laws.

“At the conference, specialists from different regions of the country meet, coordinate their efforts, and exchange experience. Such events are necessary for the industry to promote its interests. In this case, they are heard by the government of the country, because it is not a private request, but a joint opinion of several companies. The conference takes the industry to another level. It can be seen in the quality of the draft laws and in the technologies that are being implemented,” he said.

Pavel Malchikov, Deputy Director of the Department of State Policy and Regulation in the Sphere of Environmental Protection and Ecological Safety of the Ministry of Natural Resources and Ecology of the Russian Federation, noted that during the conference positions were announced, some of which were unheard of and unknown at the federal level, but they will be taken into account in the future. He said that the country has created a register of objects of accumulated environmental damage and there is a plan for their elimination for each region.

One of the main vectors of development of the Russian forest complex until 2030 is the transition from the extensive to the intensive model of forest use. Alexey Abramov, Head of the Federal State Forest Supervision Department of the Federal Forestry Agency, said that the

project has been launched in several pilot regions, and companies that have implemented the intensive model have significantly improved harvesting performance, created new jobs and increased tax revenues to the budget.

“The conference is useful for both authorities and companies. There is a generation of ideas on how to develop, help, reduce the burden on the environment, on ecosystems, including the forest. I expect that together with the administration of the Perm Region and “Solikamskbumprom” we will conclude agreements on the implementation of the project and start implementing new principles of forestry in the region. This will improve the economics of the plant and benefit the population and nature,” concluded Mr. Abramov.



Oleg Solontsov, the Deputy Minister of Natural Resources, Forestry and Ecology of the Perm Region, said that the Perm Region has 12 million hectares of forest, which is more than 30% of the forest fund of the Volga Federal District. In 2022, the volume of timber harvesting amounted to 8 million cubic meters, 48.2 thousand hectares of forest were restored. “The conference traditionally serves as a platform where developments, interests, projects of various industries related to the main resource of our country – the forest, come together. The program is attended by ecologists, foresters, and the largest timber processors not only from the Perm Region, but also from the whole of Russia. Often not easy, but interesting discussions, quite seriously contribute to the development of regulatory and legislative solutions in terms of forest utilization, wood processing and pulp and paper industry. I agree with the moderator’s opinion that the zone of all forests of the Russian Federation is a point of power for all environmentalists of the country,” said Mr. Solontsov.

“The topic of forests is always difficult to discuss. For example, everyone, especially scientists, point out that old forest is not necessary for the production of such products as newsprint or interliner. We need a small diameter forest, young wood (balance), which gives the best fiber quality – so we should try

to implement a pilot project to introduce an intensive model of forest management. This topic in all its scientific, legislative and production aspects is discussed at our annual conference for the second year in a row”, – said Alexey Tessman.

Another block of speeches was devoted to the issue of creating a domestic forest certification system for enterprises.

Elena Mironova, the vice-president of the Perm Chamber of Commerce and Industry, noted the importance of the participation of several companies in the development of the Russian forest certification system. This means that Russian forestry companies are already consolidating on this issue and aiming to achieve a combined effect in the field of economy, ecology and forestry.

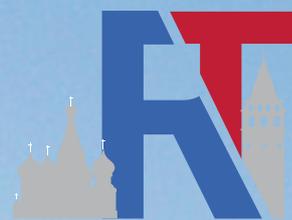
In the final report of the conference, Lyudmila Fisyuk, Director for Social

Affairs and Government Relations of JSC “Solikamskbumprom”, presented to the participants information on corporate social responsibility as a key principle of the company’s work. In addition to the implementation of the environmental protection policy, the company supports its employees and takes into account the interests of the local population.

On the basis of the results of the event, a draft resolution was prepared, which emphasizes the role of the conference as a platform for the formation of a unified position of the industry, as well as the importance of transition to a model of intensive use and reproduction of forests, which not only increases the efficiency of the Russian forest complex, but also meets the environmental interests of the country in terms of forest preservation.

**INTERLINER IS AN ULTRA LIGHT  
PACKAGING PAPER. IT IS DESIGNED  
FOR MIDDLE LAYERS OF MULTILAYER  
CORRUGATED BOARD AND OTHER  
TYPES OF PACKAGING**

**АССОЦИАЦИЯ**  
**«РОССИЙСКО-**  
**ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»**



**RUSSIA**  
**TURKEY**  
**DIALOG**

**ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:**

[kuzmina@rbgmedia.ru](mailto:kuzmina@rbgmedia.ru)

# АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»: НОВЫЙ УРОВЕНЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ПАРТНЁРСТВА

ПЕРВЫЕ ОСЕННИЕ МЕСЯЦЫ 2023 ГОДА  
ВЫДАЛИСЬ НАСЫЩЕННЫМИ: АССОЦИАЦИЕЙ  
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» БЫЛО  
ПРОВЕДЕНО БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО  
МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ  
РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО ДЕЛОВОГО  
СОТРУДНИЧЕСТВА, СОСТОЯЛОСЬ МНОЖЕСТВО  
ВАЖНЫХ ВСТРЕЧ И ПЕРЕГОВОРОВ.



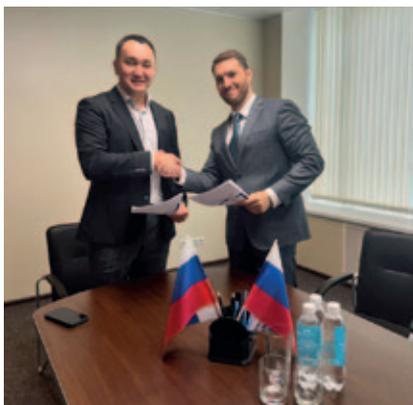
## ПОДПИСАНО СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ АССОЦИАЦИЕЙ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» И ЕВРАЗИЙСКИМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ АГЕНТСТВОМ

Евразийское инвестиционное агентство (ЕИА) – автономная некоммерческая организация, деятельность которой направлена на активное вовлечение деловых и предпринимательских кругов в процесс укрепления экономической интеграции в рамках ЕАЭС и СНГ. ЕИА выстраивает продуктивное взаимодействие с деловыми кругами государств-членов ЕАЭС и СНГ.

Сложившаяся международная ситуация, вызванная санкциями и неопределённостью в отношениях с партнёрами из Евросоюза, стимулирует российский бизнес активно искать альтернативы среди дружественных стран. В этом контексте Турция является одним из важных партнёров.

Подписанное соглашение о взаимодействии предвещает новые перспективы в развитии импорта и экспорта товаров, техники, химической промышленности между двумя странами. Оно также заложило фундамент для успешного взаимодействия в юридической сфере деятельности.

Сотрудничество двух организаций предполагает совместное участие во



множестве мероприятий, которые запланированы в рамках российско-турецкого делового сотрудничества.

The Eurasian Investment Agency (EIA) is an autonomous non-profit organization aimed at active involvement of business and entrepreneurial circles in the process of strengthening economic integration within the EAEU and CIS. The EIA builds productive interaction with the business communities of the EAEU and CIS member states.

## COOPERATION AGREEMENT SIGNED BETWEEN THE ASSOCIATION “RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE” AND THE EURASIAN INVESTMENT AGENCY

The current international situation, caused by sanctions and uncertainty in relations with EU partners, stimulates Russian business to actively seek alternatives among friendly countries. In this context, Turkey is one of the most important partners.

The signed agreement opens new prospects for the development of import and export of goods, machinery and chemical industry between the two countries. It has also laid the foundation for successful cooperation in the legal field.

The cooperation between the two organizations implies joint participation in many events planned within the framework of Russian-Turkish business cooperation.

## ГРУППА КОМПАНИЙ «Б1» И ГРУППА КОМПАНИЙ «МАРИЛЛИОН» ДЕЛЯТСЯ ЭКСПЕРТИЗОЙ В ПРАВЕ И ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

В Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» создан Комитет для обмена опытом и экспертизой по налогам, таможене и праву между турецкими компаниями в России.

Группа компаний «Б1» возглавила комитет, представители группы компаний «Мариллион» выступили заместителем председателя. Андрей Сулин и Вильгельмина Шавшина, партнёры группы компаний «Б1», возглавляют комитет и будут формировать состав новых членов. Заместители председателей комитета – Антон Левдонский, старший менеджер, и Александр Гринько, менеджер группы компаний «Мариллион».

Платформа станет площадкой для разработки инициатив:

- по улучшению законодательства;
- по защите интересов российско-турецкого делового сообщества;
- по укреплению диалога бизнеса с представителями государственных органов – законодательной и исполнительной власти РФ – и Евразийской экономической комиссией (ЕЭК).

21 сентября 2023 года в московском офисе «Б1» состоялось первое заседание Комитета по налогам, таможене, праву и сопровождению бизнеса Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». Андрей Сулин рассказал о самых актуальных трендах налогового администрирования в РФ, Вильгельмина Шавшина осветила в своём выступлении текущие тенденции таможенного контроля. Эльвира Данилова, старший менеджер ГК «Мариллион», подняла тему осуществления расчётов в условиях ограничительных мер, введённых указами президента России.

Выступления спикеров на актуальные темы вызвали живой отклик у представителей бизнес-сообщества, в ходе дискуссии участники заседания поделились своим опытом в сфере ведения трансграничных расчётов, взаимодействия с таможенными органами и др.

The Russian-Turkish Dialogue Association has set up a committee to share experience and expertise in tax, customs and law between Turkish companies in Russia.

## B1 GROUP OF COMPANIES AND MARILLION GROUP OF COMPANIES SHARE EXPERTISE IN LAW AND CUSTOMS

B1 Group headed the committee, with representatives of Marillion Group acting as vice-chairmen. Andrey Sulin and Wilhelmina Shavshina, partners of B1 Group, chair the committee and will form new members. Anton Levdonsky, Senior Manager, and Alexander Grinko, Manager of Marillion Group, are deputy chairmen of the Committee.

The platform will become a platform for the development of initiatives:

- to improve legislation;
- to protect the interests of the Russian-Turkish business community;
- to strengthen the business dialogue with representatives of state bodies – legislative and executive authorities of the Russian Federation and the Eurasian Economic Commission (EEC).

On September 21 the first meeting of the Tax, Customs, Legal and Business Support Committee of the Russian-Turkish Dialogue Association was held in the Moscow office of B1. Andrey Sulin reported on the main trends in tax administration in the Russian Federation, and Wilhelmina Shavshina highlighted the current trends in customs control. Elvira Danilova, Senior Manager of Marillion Group of Companies, addressed the issue of accounting under the restrictive measures introduced by the decrees of the Russian President.

The presentations of the speakers on topical issues received a lively response from the representatives of the business community, and during the discussion the participants of the session shared their experience in cross-border settlements, interaction with customs authorities, etc.

## СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ТУРЦИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И НЕДВИЖИМОСТИ

12 сентября Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» (РТД) при информационной поддержке Russian Business Guide провела круглый стол на тему «Особенности и перспективы российско-турецкого сотрудничества в строительной сфере и на рынке недвижимости».

В мероприятии приняло участие более 20 российских и турецких строительных компаний, среди которых – Renaissance Construction, Esta Construction, YENIGUN, Mirmek Construction, ERBEK Construction и др.

Как подчеркнул Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», открывая заседание круглого стола, строительные компании из Турецкой Республики давно завоевали мировое признание. В международном рейтинге «Топ-250 крупнейших мировых подрядчиков» (Top 250 Global Contractors) всегда можно увидеть 30-40 компаний из Турции. Строительная отрасль является одной из наиболее перспективных для развития российско-турецкого партнёрства. И данная встреча проводится Ассоциацией для поддержания перспективных деловых отношений между Россией и Турцией, установления новых деловых контактов и обсуждения актуальных вопросов в строительной сфере и на рынке недвижимости.

On September 12, the Association “Russian-Turkish Dialogue” (RTD) with the information support of Russian Business Guide held a round table on “Features and prospects of Russian-Turkish cooperation in the construction and real estate market”.

## COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND TURKEY IN REAL ESTATE



The event was attended by more than 20 Russian and Turkish construction companies, including Renaissance Construction, Esta Construction, YENIGUN, Mirmek Construction, ERBEK Construction and others.

As Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, pointed out at the opening of the round table, construction companies from the Republic of Turkey have been gaining international recognition for a long

time. In the international rating “Top 250 Global Contractors” there are always 30-40 companies from Turkey. The construction industry is one of the most promising areas for the development of Russian-Turkish partnership. And this meeting is held by the Association to maintain promising business relations between Russia and Turkey, to establish new business contacts and to discuss current issues in the construction and real estate market.



## IT – КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

4 сентября прошло заседание Комитета по IT Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», который возглавил представитель «РУССОФТ» в Турции, общественный деятель Иван Стародубцев.

В гибридном формате IT-компании России и Турции обсудили вектор сотрудничества, взаимодействия.

На сегодняшний день существует значительный потенциал как для экспорта российских IT-проектов в Турцию, так и для совместной работы в этой сфере с турецкими партнёрами.

На заседании обсудили сферу IT как одно из перспективных направлений российско-турецкого сотрудничества. Обсудили вопросы, связанные с представлением российской продукции на турецких

маркетплейсах, а также меры, которые направлены на поддержку реализации и продвижение на электронных торговых площадках. Были затронуты темы, касающиеся разработок и новых возможностей для бизнеса в сфере IT, облачных и финансовых технологий между Россией и Турцией.

Множество тем было взято в работу. Сформировалась активная команда комитета.

Необходимо и дальше создавать мосты для выхода российского софта на турецкий рынок и в целом на мировой.

## IT – ONE OF THE PROMISING AREAS OF RUSSIAN-TURKISH COOPERATION

On September 4, a meeting of the IT Committee of the Russian-Turkish Dialogue Association was held under the chairmanship of Ivan Starodubtsev, RUSSOFT's representative in Turkey and a public figure.

In a hybrid format IT companies of Russia and Turkey discussed the vector of cooperation and interaction.

Today there is a significant potential both for export of Russian IT projects to Turkey and for joint work in this sphere with Turkish partners.

At the meeting the IT sphere was discussed as one of the promising areas of Russian-Turkish cooperation. They discussed issues related to the presentation of Russian products on Turkish marketplaces, as well as measures to support the realization and promotion of electronic trading platforms. Issues related to developments and new business opportunities in IT, cloud and financial technologies between Russia and Turkey were discussed.

Many issues were taken up for work. An active team of the committee was formed.

It is necessary to continue building bridges for Russian software to enter the Turkish market and the world market in general.



**СААДЕТ**

**КАРАЕВА:**

## «Российско-турецкие отношения давно вышли за пределы сотрудничества в сфере торговли и сельского хозяйства»

**Б**изнес-спикер и комьюнити-менеджер Саадет Караева поделилась с редакцией «Российско-Турецкого диалога» своим мнением относительно перспектив развития экономических связей России и Турции.

*– Перемены, которые произошли в международных отношениях в последние годы, повлекли за собой крайне динамичные изменения во многих сферах. В частности, в экономике. Какие новые перспективы по деловому сотрудничеству между Россией и Турцией появились благодаря этим переменам?*

– Современные международные отношения – вещь крайне непредсказуемая и изменчивая. Поэтому наличие стабильных

партнёрских отношений на международной арене становится важной ценностью для любой страны. Россия и Турция в этом плане не исключение. Мы можем по-разному относиться к политическим событиям последних лет, но именно они показали главный тренд международных отношений на современном этапе. Это регионализация мира, выстраивание полицентричного мира, в котором развивающиеся страны становятся более независимыми в плане

принятия внешнеполитических решений и срывают с себя оковы единых требований для всех.

Мир становится более разнообразным, так же как и экономические отношения. Партнёрство России с Турцией стало в каком-то смысле символом этих изменений, их катализатором.

Пройдя множество исторических этапов, пережив периоды конфликтности, Россия и Турция на сегодня смогли выстроить такой

диалог, при котором обе страны могут получить выгоду от отношений друг с другом, будь то в сфере экономики, культуры или обороны.

Стоит заметить, что российско-турецкие отношения давно вышли за пределы сотрудничества в сфере торговли и сельского хозяйства. Турция за последние 20 лет смогла сделать серьёзный экономический рывок и стать примером гармоничного развития научно-технической и оборонной отрасли. Россия, в свою очередь, всегда была сильна в этих областях, и опыт российских экспертов сегодня особенно ценен в Турции.

Экономическую сферу сотрудничества наших стран можно разделить на три части: научно-техническую, межгосударственную торговлю и энергетику.

В научно-технической сфере важнейшим проектом двух стран является строительство первой в Турции атомной электростанции «Аккую» в провинции Мерсин. Это крупнейший российский проект в сфере атомной энергетики за рубежом. Он обеспечивает 10% всего энергопотребления Турции и выполнит одну из важнейших для Турции задач – стать независимой энергетической державой.

Неудивительно, что «Аккую» является на сегодняшний день крупнейшим инвестиционным проектом в истории Турции. Развитие атомной энергетики станет катализатором для продвижения в Турции наукоёмких отраслей и медицины. Это также один из важнейших итогов строительства АЭС в Турецкой Республике.

На традиционно высоком уровне остаётся товарооборот между странами. Также следует упомянуть, что страны реализовали проект «Турецкого потока», и с 2020 года российский газ поставляется в Турцию. Таким образом, на сегодняшний день Россия имеет надёжного партнёра как в регионе Передней Азии, так и в НАТО, а Турция становится важной политической и экономической силой на международной арене.

**– В 2022 году объём взаимной торговли между Россией и Турцией вырос до 65 млрд долларов США, поставлена задача довести его до 100 млрд долл. На ваш взгляд, эти планы реальны?**

– Буду с вами откровенна. Я – не любитель давать какие-либо прогнозы. Слишком много факторов сегодня делают международные и экономические связи непредсказуемыми.

Однако те планы, о которых вы говорите, являются индикатором того, что наши страны поступательно развивают свои торговые экономические связи и видят новые точки для роста товарооборота. Это важный и позитивный знак того, что Россия и Турция остаются надёжными партнёрами.

**– Делегации из Турции являются постоянными участниками крупных форумов, выставок. Например, приез-**

**жали на XIV международный экономический форум «Россия – Исламский мир: KazanForum», Петербургский международный экономический форум и др. Насколько такие мероприятия эффективны с точки зрения отдачи, какова конвертация встреч в совместные проекты?**

– Форумы, о которых вы сказали, являются крупнейшими площадками экономического диалога в России. На них присутствуют ведущие менеджеры крупных объединений, обсуждаются самые важные вопросы дальнейшего развития экономики страны и то, как необходимо преодолевать новые вызовы.

Поэтому ваш вопрос можно считать риторическим. Турецким компаниям интересен российский рынок, они готовы его изучать и взаимодействовать с ним. Россия же заинтересована в новых инвестициях и расширении своей экономики, и то, что есть такие площадки, где могут «встретиться» интересы наших государств, прекрасно. Более того, я надеюсь, что турецкий бизнес будет активен не только в крупнейших российских городах, но и там, где ранее предприниматели из Турции не присутствовали.

**– За последний год замечен серьёзный рост миграции россиян в Турцию. Насколько легко россиянам адаптироваться к жизни в Турции? Вести бизнес в этой стране?**

– Хочу заметить, что русская миграция – это не новая история для Турции. Стамбул в начале прошлого столетия уже был пристанищем для ярких представителей русской интеллигенции. Этой историей пропитаны многие улочки и знаковые места этого города. Поэтому Турция – это абсолютно близкая страна для русского человека. Конечно, есть различия в менталитете. Однако стоит заметить, что турецкие и русские люди за эти годы настолько глубоко успели узнать друг друга, что сегодня турецкие ресторанички в Москве – это обыденность, а магазины с русскими продуктами – вполне органичная часть пейзажа современного крупного турецкого города.

Поэтому я считаю, что больших проблем с адаптацией у наших соотечественников в Турции не было. Конечно, как и в любой другой стране, возникают различного рода бюрократические вопросы, связанные с оформлением документов для комфортного проживания. Но решение этой проблемы – вопрос времени. Во всяком случае, я уверена, что россияне, приезжающие сюда, могут дать очень многое для турецкой экономики.

При всём при том нашим гражданам надо учитывать при переезде сюда, что у Турции и турок свой менталитет. Он разный: где-то – традиционный исламский, где-то – более европейский. Но это страна со своей культурой, которую надо изучать, понимать и чувствовать.

**– Ваше имя связано со многими проектами, которые были нацелены на усиление общественных связей между Россией и Азербайджаном, а есть ли такие проекты по Турции?**

– Азербайджан и Россия – это две страны, каждую из которых я могу назвать своей Родиной. Мне всегда хотелось реализовать такие проекты, которые на долгие годы будут связывать их в культурном плане. Именно поэтому я много работала в этой сфере. И нам действительно удалось многого добиться. В сфере взаимоотношений России и Турции можно сказать, что я только начинаю работать. Много приходится изучать, узнавать новые факты. Здесь, конечно, есть свои особенности. Но я вижу большие перспективы в развитии именно культурных связей России и Турции. Я считаю, что российская и турецкая диаспоры имеют все перспективы для того, чтобы вывести гуманитарную сферу наших отношений на совсем другой уровень.

Небольшой пример. Нас всех до глубины души поразили последствия землетрясений, которые произошли на юго-востоке Турции и в Сирии. Россия стала одной из первых стран, которая протянула руку помощи турецкому народу. Это говорит о том, что гуманитарные отношения между нашими странами находятся на высочайшем уровне, и горе турка не чуждо российскому человеку. Это отличная основа для создания чего-либо нового, и мы обязательно будем работать в этом направлении.

**– Какие проекты сейчас находятся в центре вашего внимания?**

– Сейчас я занимаюсь консультированием турецкого бизнеса в России. Мы помогаем различным стартапам заходить на российский рынок, работать с теми реалиями, которые здесь есть, и адаптироваться под новые условия. Также я продолжаю поддерживать различные культурно-просветительские проекты. В сердце российской Сибири – городе Красноярске – нам удалось реализовать несколько успешных творческих идей. Думаю, они будут интересны нашим турецким коллегам, и я уже работаю над тем, как бы их имплементировать в контекст отношений России и Турции.

**– Поделитесь вашими планами на будущее.**

– Сейчас я вижу большие перспективы для дальнейшего углубления российско-турецких связей. В целом мне хотелось бы в будущем стать инициатором инновационных проектов, которые дадут новый толчок экономическому сотрудничеству наших стран. Мы открыты людям, которые хотят создавать что-то новое, идти в ногу со временем и быть в тренде. Будем работать!



## SAADET KARAYEVA:

*“Russian-Turkish relations have long gone beyond trade and agricultural cooperation”*

**B**usiness speaker and Community Manager Saadet Karayeva shared her views on the prospects for the development of economic relations between Russia and Turkey with the editors of the Russian-Turkish Dialogue.

*– The changes that have taken place in international relations in recent years have led to extremely dynamic changes in many areas. In particular, in the economic sphere. What new prospects for business cooperation between Russia and Turkey have emerged as a result of these changes?*

– Modern international relations are extremely unpredictable and changeable. Therefore, stable partnership relations in the international arena become an important value for any country. Russia and Turkey are no exception. We may have different views on the political events of recent years, but they have shown the main trend of international relations at the present stage. This is the regionalization of the world, the building of a polycentric world in which developing countries become more independent in making foreign policy decisions and break the shackles of one-size-fits-all requirements.

The world is becoming more diverse, and

so are economic relations. Russia's partnership with Turkey has, in a way, become a symbol of these changes, a catalyst for them.

Having passed through many historical stages, having gone through periods of conflict, Russia and Turkey have now managed to build a dialogue in which both countries can benefit from relations with each other, be it in the economic, cultural or defense sphere. It should be noted that Russian-Turkish relations have long gone beyond cooperation in trade and agriculture. Over the past 20 years, Turkey has been able to make a serious economic breakthrough and become an example of harmonious development of scientific, technical and defense industries. Russia, in turn, has always been strong in these areas, and the experience of Russian experts is particularly valuable in Turkey today.

The economic sphere of cooperation between our countries can be divided into three parts: scientific and technical, interstate

trade and energy.

In the field of science and technology, the most important project of the two countries is the construction of Turkey's first nuclear power plant AKKUYU in Mersin province. This is the largest Russian nuclear power project abroad. It will provide 10% of Turkey's total energy consumption and will fulfill one of the most important tasks for Turkey – to become independent.

Not surprisingly, Akkuyu is by far the largest investment project in Turkey's history. The development of nuclear power will be a catalyst for the development of knowledge-intensive industries and medicine in Turkey. It is also one of the most important results of the construction of NPPs in the Republic of Turkey.

The trade turnover between the countries remains at a traditionally high level. It should also be mentioned that the countries have implemented the Turkish Stream project and

Russian gas will be supplied to Turkey from 2020. Thus, today Russia has a reliable partner both in the West Asia region and in NATO, and Turkey is becoming an important political and economic force in the international arena.

**– In 2022, the volume of mutual trade between Russia and Turkey will increase to \$65 billion, and the goal is to increase it to \$100 billion. Do you think these plans are realistic?**

– I will be honest with you. I am not a fan of making predictions. Too many factors today make international and economic relations unpredictable.

However, the plans you are talking about are an indicator that our countries are gradually developing their trade and economic relations and seeing new points for growth of trade turnover. This is an important and positive sign that Russia and Turkey remain reliable partners.

**– Delegations from Turkey regularly participate in major forums and exhibitions. For example, they took part in the XIV International Economic Forum “Russia – Islamic World: KazanForum”, St. Petersburg International Economic Forum and others. How effective are such events in terms of impact, what is the transformation of meetings into joint projects?**

– The forums you mentioned are the largest platforms for economic dialogue in Russia. They are attended by leading managers of large corporations and discuss the most important issues of further development of the country's economy and overcoming new challenges.

Therefore, your question can be considered rhetorical. Turkish companies are interested in the Russian market, they are ready to study it and interact with it. Russia, on the other hand, is interested in new investments and expansion of its economy, and the fact that there are such platforms where the interests of our states can “meet” is excellent. Moreover, I hope that Turkish business will be active not only in large Russian cities, but also in places where Turkish entrepreneurs have not been present before.

**– Over the past year, there has been a serious increase in the migration of Russians to Turkey. How easy is it for Russians to adjust to life in Turkey? Doing business in this country?**

– I would like to point out that Russian migration is not a new story for Turkey. At the beginning of the last century, Istanbul was a haven for the brightest representatives of the Russian intelligentsia. Many streets and landmarks of this city are steeped in this history. Therefore, Turkey is a very close country for a Russian. Of course, there are differences in mentality. However, it should be noted that over the years, Turkish and Russian people have managed to recognize each other so deeply that today Turkish restaurants are

commonplace in Moscow and shops with Russian products are an organic part of the landscape of a modern Turkish metropolis.

Therefore, I believe that our compatriots in Turkey have not had any major problems with adaptation. Of course, as in any other country, there are various kinds of bureaucratic issues related to the execution of documents for a comfortable stay. But the solution of this problem is only a question of time. Anyway, I am sure that the Russians who come here can give a lot to the Turkish economy.

At the same time, our citizens should consider that Turkey and Turks have their own mentality. It is different: one is traditionally Islamic, the other is more European. But it is a country with its own culture that needs to be studied, understood and felt.

**– Your name is associated with many projects aimed at strengthening public relations between Russia and Azerbaijan, are there any such projects in Turkey?**

– Azerbaijan and Russia are two countries that I can call my homeland. I have always wanted to realize such projects that will connect them culturally for years to come. That is why I have worked a lot in this field. And we really managed to achieve a lot. In the sphere of relations between Russia and Turkey, I can say that I am just beginning to work. I have to study a lot, learn new facts. Of course, there are peculiarities here. But I see great prospects in the development of cultural relations between Russia and Turkey. I believe that the Russian and Turkish diasporas have

the potential to bring the humanitarian sphere of our relations to a completely different level.

A small example. We have all been deeply affected by the consequences of the earthquakes in southeastern Turkey and Syria. Russia was one of the first countries to come to the aid of the Turkish people. This shows that humanitarian relations between our countries are at the highest level, and the grief of a Turk is not alien to a Russian. This is an excellent basis for creating something new, and we will definitely work in this direction.

**– What projects are you currently working on?**

– Right now I am involved in consulting Turkish companies in Russia. We help various start-ups enter the Russian market, work with the realities that exist here, and adapt to the new conditions. I also continue to support various cultural and educational projects. In the heart of Russian Siberia – the city of Krasnoyarsk – we have managed to realize several successful creative ideas. I think they will be of interest to our Turkish colleagues, and I am already working on how to implement them in the context of Russian-Turkish relations.

**– Tell us about your plans for the future.**

– At the moment I see great prospects for further deepening of Russian-Turkish relations. In general, in the future I would like to become an initiator of innovative projects that will give a new impetus to economic cooperation between our countries. We are open to people who want to create something new, keep up with the times and be in the trend. We'll work!





## «СЕРКОНС»: работы у сертификационных центров в Стамбуле прибавится

**Р**ост интереса турецких деловых кругов к поставкам продукции на российский рынок обуславливает повышение спроса на оформление разрешительной документации для работы в России. Группа компаний «СЕРКОНС» оказывает турецким партнёрам содействие в сертификации импортируемой продукции в соответствии со стандартами Таможенного союза (ЕАЭС) и Российской Федерации. О востребованности специалистов по сертификации в Турции, о том, как меняется структура запросов на сертификацию, мы поговорили с АИДОЙ МАКИДИНОВОЙ, менеджером по развитию филиалов в Турции ГК «СЕРКОНС».

**– Аида, какие изменения сегодня можно отметить в требованиях к сертификации продукции, которая ввозится в Россию?**

– Область сертификации развивается, как и любая другая. Ужесточаются требования к безопасности и качеству оборудования и продукции, появляются дополнительные требования к ввозимым в Россию товарам. «СЕРКОНС» работает по всему миру: в Китае, Индии, Южной Корее, Италии, Швейцарии, Германии и других странах. В Стамбуле у нас сегодня открыто два филиала. Мы приняли решение об открытии второго офиса, так как услуги наших специалистов в Турции сейчас стали более востребованы, чем несколько лет назад. За последний год, я бы сказала, рост заявок на сертификацию со стороны турецких компаний составил в среднем 20%. Мы давно и плодотворно сотрудничаем с турецкими производителями, поставляющими свою продукцию российскому потребителю, и рады оказать им содействие в поставке товаров в Россию.

**– Претерпела ли какие-либо изменения номенклатура товаров, проходящих сертификацию?**

– Турция – индустриальная страна, и сегодня 90% заказов оттуда – это запросы на подтверждение соответствия требованиям технических регламентов Таможенного союза. Проверку проходят низковольтное оборудование, технические средства (на электромагнитную совместимость), оборудование во взрывоопасных средах, колёсные транспортные средства, а также оборудование, работающее на газообразном топливе, и прочее. Традиционно всегда был значительный поток заявок на сертификацию текстильной продукции. Вот уже на протяжении трёх лет почти каждый месяц турецкие компании по производству лифтов приглашают наших аккредитованных экспертов для проведения испытаний и проверки лифтового производства. В последние годы увеличился спрос и на турецкие стройматериалы, которые экспортируются в Россию.

Однако мы отмечаем и появление новых направлений для данного региона. Во многом они касаются товаров, которые замещают собой на российском рынке продукцию ушедших западных брендов. В частности, в Турции хорошо развито производство гигиенической продукции, товаров для дома, различных косметических средств, и количество заявок на сертификацию этой продукции возросло. Поступает много заказов на оформление разрешительных документов для бытовой техники.

**– Кто сейчас ваши основные клиенты – те турецкие компании, которые и ранее работали с нашей страной, или**



**те, для кого Россия является новым рынком?**

– Я уже десять лет работаю в «СЕРКОНС» и поимённо знаю тех клиентов, которые сотрудничают с нами давно, но сегодня мы видим большой приток и новых компаний. Например, сейчас мы реализуем большой проект по сертификации с компанией English Home, которая реализует товары для дома в сегменте, аналогичном ушедшей с российского рынка IKEA. И отмечу, что велика вероятность того, что компания будет открывать собственные магазины в России.

Также сейчас мы выполняем большой заказ на сертификаты соответствия для турецкой компании Orzah, специализирующейся на производстве пищевых добавок (БАДы, витамины, в том числе и для детей). Безусловно, такая продукция в зоне повышенного внимания контрольных ведомств. Должна отметить, что наша компания имеет опыт работы с такой продукцией, но из других стран. Ранее из Турции запросы на сертификацию БАДов к нам не поступали. Но сегодняшняя рыночная ситуация открыла перед турецкими игроками новые перспективы, они увидели для себя новые ниши для поставок в Россию и не упускают шанса их занять. Orzah – крупнейшая компания в Турецкой Республике по производству БАДов, а качество их добавок ничем не уступает аналогичным товарам производителей из Западной Европы. После оформления с нашей помощью всех разрешительных документов продукция этой фирмы появится в российских аптеках.

**– Как происходит сама процедура сертификации турецких товаров для российского рынка?**

– Мы имеем собственные аккредитованные лаборатории с уникальным оборудованием мировых производителей, специализирующиеся на проведении испытаний различных видов продукции. Большинство из них расположено на территории РФ, но мы давно наладили чёткую логистическую цепочку: много лет сотрудничаем с логистической компанией из Турции, которая работает бесперебойно, берётся за

тяжёлые грузы и доставляет до нашего испытательного центра в Чехове. В лабораториях центра проводятся испытания такой продукции, как духовки, кондиционеры, плиты и прочее, по всем правилам ТР ТС. Наши аккредитованные эксперты уже более 10 лет выезжают в Турцию на производства для проверок, а наши менеджеры в Турции «ведут» клиента от начала до конца, помогая ему на любом этапе. Такой комплексный подход ценят за границей, как, впрочем, и в России, ведь в итоге он выгоден каждой из сторон.

**– Если говорить не о турецких, а о российских экспортёрах, может ли «СЕРКОНС» оказать содействие в получении сертификатов и продвижении их товаров на турецкий рынок?**

– Для того чтобы поставить свою продукцию в Турцию, российским компаниям необходимо получить сертификат ISO (International Organization for Standardization) и турецкий сертификат TSE (Сертификационного центра Турецкого института стандартов). Наши оба филиала в Стамбуле имеют аккредитацию для оформления сертификатов. Фактически сейчас в сфере сертификации мы следуем политике импортозамещения: российские компании обращаются за турецкими сертификатами в наш российский офис в Москве, а филиалы «СЕРКОНС» в Турции проводят все положенные процедуры и оформляют документы, оригиналы которых приходят нашим клиентам в Россию.

**– В целом какие особенности во взаимодействии с турецкими партнёрами вы могли бы выделить?**

– Турецкие компании быстро и гибко реагируют на все изменения, которые происходят на рынке. Как мы видим по собственному опыту, предприниматели из Турции очень чувствительны к изменениям в спросе и охотно и активно занимают «вакантные» места после ухода западных брендов. Турецкие производители готовы выводить новые группы товаров на российский рынок, поэтому работы у наших сертификационных центров в Стамбуле только прибавляется.



## SERCONS: the certification centers in Istanbul will have more work

**T**he growing interest of Turkish business circles in supplying products to the Russian market has led to an increase in the demand for permits to work in Russia. SERCONS Group of Companies helps its Turkish partners to certify imported products in accordance with the standards of the Customs Union and the Russian Federation. We talked to AIDA MAKIDINOVA, Business Development Manager of SERCONS Group in Turkey, about the demand for certification specialists in Turkey and how the structure of certification requests is changing.

– *Aida, what are the changes in the requirements for certification of products imported to Russia today?*

– The field of certification is developing like any other. Requirements for safety and quality of equipment and products are becoming stricter, there are additional requirements for goods imported to Russia. SERCONS works all over the world: in China, India, South Korea, Italy, Switzerland, Germany, and other countries. Today we have two offices in Istanbul. We decided to open a second office because the services of our specialists in Turkey are more in demand now than they were a few years ago. Over the last year, I would say that the increase in requests for certification from Turkish companies has averaged 20%. We have a long and productive relationship with Turkish manufacturers who supply their products to Russian consumers, and we are happy to assist them in supplying goods to Russia.

– *Have there been any changes in the nomenclature of goods subject to certification?*

– Turkey is an industrialized country, and today 90% of orders from there are requests for confirmation of compliance with the requirements of the technical regulations of the Customs Union. The inspection includes low voltage equipment, technical equipment (for electromagnetic compatibility), equipment in an explosive environment, wheeled vehicles, as well as equipment operating on gaseous fuel, etc. Traditionally, there has always been a significant flow of applications for certification of textile products. For the past three years, almost every month, Turkish elevator companies invite our accredited experts to conduct tests and inspect elevator production. In recent years, the demand for Turkish construction materials exported to Russia has also increased.

However, we have also noticed the emergence of new directions for the region. In many respects, these are goods that will replace the products of Western brands that have disappeared from the Russian market. In particular, the production of hygiene products, household goods, and various cosmetics is well developed in Turkey, and the

number of applications for certification of these products has increased. There are a lot of orders for approvals of household appliances.

– *Who are your main clients now – the Turkish companies that have worked with our country before or those for whom Russia is a new market?*

– I have been working at SERCONS for ten years now and I know the names of those clients who have been working with us for a long time, but today we are also seeing a large influx of new companies. For example, we are currently implementing a large certification project with English Home, which sells household goods in a segment similar to IKEA, which has left the Russian market. And I should point out that it is very likely that the company will open its own stores in Russia.

We are also currently fulfilling a large order for conformity certificates for the Turkish company Orzax, which specializes in the production of food supplements (dietary supplements and vitamins, including those for children). Undoubtedly, such products are in the zone of increased attention of controlling agencies. I must note that our company has experience in working with such products, but from other countries. Previously, we did not receive any requests for certification of dietary supplements from Turkey. However, the current market situation has opened new prospects for Turkish players, they have seen new niches for supplies to Russia and are not missing the opportunity to occupy them. Orzax is the largest company in the Republic of Turkey in the production of dietary supplements, and the quality of its supplements is not inferior to similar products from manufacturers in Western Europe. After the registration of all permits with our help, the products of this company will appear in Russian pharmacies.

– *What is the procedure for certification of Turkish goods for the Russian market?*

– We have our own accredited laboratories with unique equipment from world manufacturers, specializing in testing various types of products. Most of them are located in the

Russian Federation, but we have long established a clear logistical chain—for many years we have been working with a logistics company from Turkey that works smoothly, taking on heavy loads and delivering them to our testing center in Chekhov. The center's laboratories test products such as ovens, air conditioners, stoves, and other products according to all the rules of the Technical Regulations of the Customs Union. Our accredited experts have been traveling to Turkey for over 10 years to conduct production inspections, and our managers in Turkey “guide” the customer from start to finish, helping him at every stage. Such a comprehensive approach is appreciated abroad – as well as in Russia, because in the end it is beneficial for both parties.

– *If we speak not about Turkish but Russian exporters, can SERCONS assist in obtaining certificates and promoting their goods to the Turkish market?*

– In order to supply their products to Turkey, Russian companies need to obtain ISO (International Organization for Standardization) certification and the Turkish TSE (Turkish Standards Institute Certification Center) certificate. Our two branches in Istanbul are accredited for certification. In fact, in the field of certification we are now following the policy of import substitution—Russian companies apply for Turkish certificates at our Russian office in Moscow, and SERCONS branches in Turkey carry out all the procedures and issue the documents, the originals of which go to our customers in Russia.

– *In general, what are the characteristics of working with Turkish partners?*

– Turkish companies react quickly and flexibly to any changes in the market. As we can see from our own experience, Turkish businessmen are very sensitive to changes in demand and willingly and actively occupy “vacant” spaces after the departure of Western brands. Turkish manufacturers are ready to introduce new product groups to the Russian market, so our certification centers in Istanbul only have more work to do.



## **ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО:** **«ПОВОРОТ НА ВОСТОК. Устойчивость движения сохраняется»**

**О ГЛОБАЛЬНОМ РАЗВОРОТЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ, О ТОМ, УДАЛОСЬ ЛИ ЗАМЕНИТЬ ПРОДУКЦИЮ УШЕДШИХ С РЫНКА ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ, МЫ БЕСЕДУЕМ С ГЕОРГИЕМ ВЛАСТОПУЛО, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА».**



**– Георгий, в последнее время много говорилось о повороте российской экономики на Восток. Как вы полагаете, он состоялся?**

– Да, поворот на Восток состоялся: практически закрылись западные рынки, и участники ВЭД были вынуждены разворачиваться на восточное направление, чтобы возместить ту номенклатуру товаров, которая оказалась недоступна в России после введения санкций.

Однако, говоря о развороте на Восток, необходимо разделить товарные потоки на экспорт и импорт, поскольку движение в восточном направлении здесь происходит по-разному.

С точки зрения экспорта разворот на Восток произошёл очень быстро, стремительно и более эффективно, чем с точки зрения импорта. И это вполне объяснимо, так как для России, которая в большом объёме реализует сырьевые товары, разворот на восточное направление для поставок сырья был крайне важен. Об этом говорят и цифры: экспортная выручка РФ за 2022 год составила свыше 600 млрд долларов США. Однако нельзя не отметить, что пострадал несырьевой экспорт, по результатам 2022 года и первой половины 2023 года на 20-30% экспортный поток сократился. Например, упал объём контейнерных перевозок, так как многие коммерческие предприятия работали с европейскими компаниями, и наладить сбыт для своих товаров на тот же китайский рынок оказалось не слишком просто. Ведь, помимо того, что логистика в Китай обходится существенно дороже, чем доставка до европейских покупателей, найти потенциального покупателя в Китае, стране, которая сама генерирует огромное количество экспортируемых товаров, крайне сложно.

С точки зрения импорта разворот на Восток тоже произошёл, но оказался менее масштабным, чем экспортное направление. Кроме целого ряда инфраструктурных ограничений, причина кроется в сложности выстраивания торговых связей с новыми поставщиками товаров. До 2022 года российская экономика была плотно интегрирована в мировую и на достаточно серьёзную часть состояла из высокотехнологичных товаров и решений: высокотехнологичное оборудование доставлялось в первую очередь из стран ЕС, США, Японии. Как показала практика, оказалось невозможным в короткий срок заместить огромное количество высокотехнологичных товаров, поставляемых этими странами. Кроме того, их необходимо обслуживать, и сегодня от логистических компаний требуются огромные усилия, чтобы доставить товары (детали, комплектующие и пр.), которые обеспечивают функционирование ранее закупленного оборудования. Тем более что большинство такой продукции попало под санкции; и, несмотря на то, что мы активно выстраиваем транзитные цепочки для поставок,

прежних объёмов достичь крайне сложно. Восточные же страны не могут в полной мере обеспечить потребности в поставках на российский рынок высокотехнологичных решений. Именно поэтому, например, в 2022 году мы не увидели значительного роста импорта товаров из того же Китая: он вырос всего на 8-10%. Однако в 2023 году мы наблюдаем, что постепенно Китай начинает играть всё большую активную роль в замещении, и сегодня доля китайской продукции на российском рынке многими экспертами оценивается в 60% (от всех импортируемых товаров) и, по прогнозам, может ещё вырасти.

**– В этом больше плюсов или минусов?**

– Это хорошо и плохо одновременно. Хорошо, что мы находим замену ушедшим с российского рынка товарам, потребитель продолжает получать необходимое. Но с точки зрения зависимости российской экономики в импорте от Китая – не слишком выигрышная ситуация. Существует такой расхожий термин, как «китаизация» экономики; по сути, сейчас Россия стала второй страной в мире, настолько зависимой от китайского импорта, на первом месте – Северная Корея. Столь значительное влияние экономики одной страны на другую, безусловно, может иметь и негативные последствия.

Резюмируя, отмечу: Россия разворачивается на Восток. Это не происходит быстро и безболезненно, это происходит с большой перестройкой логистических цепочек, со значительной перестройкой ментальности бизнеса, поскольку взаимодействие с восточными партнёрами отличается от взаимодействия с западными. И хотя разворот на Восток больше кренится в сторону экспорта, но общая устойчивость движения сохраняется. И на данный момент у нас нет другого пути, поэтому это направление будет развиваться.

**– Как вы считаете, главную роль в «замещении» всё же продолжит играть Китай или есть возможность более равномерного распределения импорта между восточными странами?**

– Выскажу исключительно своё мнение. Прошло уже полтора года после введения масштабных экономических санкций в отношении России. Это, возможно, не так много для выстраивания новых торговых отношений с другими странами, но и не мало для отладки новых цепочек поставок. И что мы видим? Точнее, чего мы не увидели. Мы не увидели увеличения индийских товаров на российском рынке, роста поставок товаров, например, из ОАЭ, стран Центральной Азии, мы не увидели массового захода в наши моллы брендов турецких компаний и т. п. Да, появились новые магазины, многие сменили вывеску, но торгуют теми товарами, которые поставляются в рамках параллельного и косвенного импор-

та. А широкой дистрибуции торговых марок из дружественных нам стран на данный момент нет. Это говорит о том, что эти страны на данный момент достаточно осторожны и фактически только присматриваются к российскому рынку. Такой политике есть вполне логичные объяснения: например, реальная возможность производителей подпасть под вторичные санкции. При этом нельзя сказать, что китайские производители тоже сами активно выходят на российский рынок. В основном их продукцию закупают российские компании и ввозят в страну. Ввиду того, что Китай и так является глобальным экспортёром, ещё до введения санкций торговые обороты с Россией росли, была отлажена логистика и выстроены партнёрские связи, представить китайскую продукцию на нашем рынке куда проще, чем товары из других стран.

Я был на ПМЭФ-2023, на котором делегации из ОАЭ, Индии, других стран заявляли об активном желании торговать с Россией, но на данный момент это больше свидетельствует о намерениях, чем о свершившемся факте. И пока эти страны даже близко не могут приблизиться по объёмам импорта к Китаю. Например, если в прошлом году импорт из Китая в Россию составил почти 80 млрд долларов США, то из Индии – всего 2,9 млрд долларов.

**– А как бы вы оценили торговые взаимоотношения между Турцией и Россией на сегодня?**

– Как я уже говорил, необходимо разделить экспорт и импорт. Можно отметить, что в прошлом году турецкий импорт в нашу страну вырос и составил около 9,5 млрд долларов США, показал значительный рост – почти 50%. Однако в большей мере этот рост обусловлен за счёт поставок европейских санкционных товаров через Турцию, а не турецких товаров. Аналогичная ситуация с Казахстаном, Киргизией и целым рядом других стран. Да, турецкие товары в импорте, безусловно, присутствуют, но объёмы поставок именно турецкой продукции возросли далеко не столь значительно.

Турция главным образом выступает в качестве большого транзитного хаба для России по импорту санкционных товаров. И на данный момент роль Турции в этом направлении велика, но постепенно начинают появляться новые бондовые зоны в Китае, выстраиваются цепочки поставок и через другие страны, формируются новые технологии доставки. Когда весной этого года мы столкнулись с остановкой транзита европейских товаров через Турцию, это больно ударило по многим и привело к более чёткому пониманию того, что необходимо диверсифицировать риски, не стоит полагаться только на одну страну в качестве хаба. Угроза вторичных санкций – не пустой звук, и для сохранения устойчивости бизнеса необходимо заранее продумывать и альтернативные маршруты.



**GEORGY VLASTOPULO:**

“THE TURN TO THE EAST.

The stability of the movement remains”

## ON THE GLOBAL TURN OF LOGISTICS ROUTES, ON WHETHER IT WAS POSSIBLE TO REPLACE THE PRODUCTS OF WESTERN COMPANIES THAT LEFT THE MARKET, WE TALK WITH GEORGY VLASTOPULO, GENERAL DIRECTOR OF OPTIMAL LOGISTICS.

– *Georgy, recently there has been a lot of talk about Russia's economic turn to the East. Do you think it has happened?*

– Yes, the turn to the East has happened: Western markets have practically closed, and participants of foreign economic activity have been forced to turn to the East to compensate for the range of goods that were unavailable in Russia after the introduction of sanctions.

Speaking of the turn to the East, however, it is necessary to separate the flows of goods into exports and imports, since the movement to the East is different here.

In terms of exports, the turn to the East happened very quickly, faster and more efficiently than in terms of imports. And this is quite understandable, because for Russia, which sells a lot of raw materials, the turn to the East was extremely important for the supply of raw materials. This is proven by the figures – the export revenues of the Russian Federation in 2022 amounted to more than \$600 billion. But non-commodity exports suffered, and by the end of 2022 and the first half of 2023 the export flow decreased by 20-30%. For example, the volume of container shipments decreased because many trading companies cooperated with European companies and it was not so easy to establish sales of their goods to the same Chinese market. In addition to the fact that logistics to China is significantly more expensive than to European buyers, it is extremely difficult to find a potential buyer in China, a country that itself produces a huge amount of exported goods. There has also been an eastward shift in imports, but to a lesser extent than in exports. In addition to a number of infrastructural constraints, the reason lies in the complexity of establishing trade relations with new suppliers of goods. Prior to 2022, the Russian economy was tightly integrated into the global economy, and a significant part of it consisted of high-tech goods and solutions: high-tech equipment was supplied primarily from EU countries, the USA, and Japan. Practice has shown that it is impossible to replace the huge amount of high-tech goods supplied by these countries in a short period of time. Moreover, they require maintenance, and today logistics companies have to make great efforts to deliver goods (parts, components, etc.) that will ensure the operation of the previously purchased equipment. Especially since most of these products are under sanctions, and despite the fact that we are actively creating transit chains for supplies, it is extremely difficult to regain previous volumes. Eastern countries, on the other hand, cannot fully meet the

demand for high-tech solutions in the Russian market. That is why, for example, in 2022 we did not see a significant increase in imports from China – it only grew by 8-10%. However, in 2023 we observe that China gradually begins to play an increasingly active role in substitution, and today the share of Chinese products in the Russian market is estimated by many experts at 60% (of all imported goods) and, according to forecasts, can still grow.

– *Is that a plus or a minus?*

– It is good and bad at the same time. It is good that we are finding replacements for goods that have left the Russian market, and the consumer continues to get what he needs. But as far as the dependence of the Russian economy on Chinese imports is concerned, it is not a very advantageous situation. There is such a popular term as “Chinesization” of the economy; in fact, Russia has now become the second country in the world to be so dependent on Chinese imports, with North Korea being the first. Such a significant influence of one country's economy on another can, of course, have negative consequences.

To summarize, Russia is turning to the East. This is not happening quickly or painlessly; it is happening with a major restructuring of logistics chains and a significant change in the mentality of business, because interaction with Eastern partners is different from interaction with Western partners. And although the turn to the East is more export oriented, the general stability of the movement remains. And at the moment we have no other way, so this direction will develop.

– *Do you think that China will continue to play the main role in “substitution”, or is there a chance for a more even distribution of imports among the Eastern countries?*

– I will only give my own opinion. It has already been a year and a half since the introduction of large-scale economic sanctions against Russia. That's probably not a lot of time to build new trade relations with other countries, but it's also a lot of time to fine-tune new supply chains. And what do we see? More specifically, what we have not seen. We haven't seen the growth of Indian goods in the Russian market, we haven't seen the growth of supplies from the United Arab Emirates and Central Asia, for example, we haven't seen the mass arrival of Turkish brands in our shopping centers. Yes, there are new stores, many of them have changed their signs, but they sell those products that are supplied by parallel and indirect imports. And there is no wide distribution

of brands from our friendly countries at the moment. This shows that these countries are quite cautious at the moment and are really looking only at the Russian market. There are quite logical explanations for such a policy, for example, the real possibility of manufacturers falling under secondary sanctions. At the same time, it cannot be said that Chinese manufacturers themselves are actively entering the Russian market. Most of their products are purchased by Russian companies and imported into the country. Since China is already a global exporter, and even before the sanctions were introduced, trade turnover with Russia was growing, logistics were being fine-tuned, and partnerships were being built, it is much easier to present Chinese products in our market than products from other countries.

I was at SPIEF+2023, where delegations from the UAE, India, and other countries declared an active desire to trade with Russia, but at the moment this is more evidence of intentions than of an accomplished fact. And so far these countries are not even close to China in terms of imports. For example, if last year imports from China to Russia were almost \$80 billion, then from India only \$2.9 billion.

– *And how would you assess the trade relations between Turkey and Russia today?*

– As I said, it is necessary to distinguish between exports and imports. It should be noted that last year Turkish imports to our country increased and amounted to about \$9.5 billion and showed a significant growth – almost 50%. However, this growth is largely due to the supply of European sanctioned goods through Turkey, not Turkish goods. The situation is similar in Kazakhstan, Kyrgyzstan and a number of other countries. Yes, Turkish goods are certainly present in imports, but the volume of shipments of Turkish products has not increased significantly.

Turkey mainly serves as a large transit hub for Russian imports of sanctioned goods. And at the moment, Turkey's role in this direction is big, but gradually new bonded areas in China are beginning to appear, supply chains are being built through other countries, and new delivery technologies are being formed. When we encountered the interruption of transit of European goods through Turkey this spring, it hurt a lot of people and led to a clearer understanding of the need to diversify risks, not to rely only on one country as a hub, the threat of secondary sanctions is not an empty sound, and to maintain business stability it is necessary to think about alternative routes in advance.



## ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO

# НАЦЕЛЕНА НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПЕРЕВОЗОК С ТУРЦИЕЙ

**В** апреле прошлого года транспортная группа FESCO, одна из крупнейших транспортно-логистических компаний России и член Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», запустила морскую регулярную линию FESCO Turkey Black Sea (FTBS) из Новороссийска в Стамбул. С тех пор группа активно развивает бизнес-направление с Турецкой Республикой.

Работа линии FTBS ориентирована в первую очередь на доставку товаров народного потребления из Турции в Россию и промышленных грузов российского производства в обратном направлении. В рамках этого сервиса FESCO предлагает своим клиентам комплекс услуг по таможенному оформлению, складской логистике и доставке грузов «от двери до двери» автомобильным транспортом как по территории Турции, так и по России.

В ответ на возросший спрос FESCO осенью 2022 года добавила на линию новый порт судозахода – турецкий Гебзе, а также увеличила её вместимость, поставив для работы на ней отдельный контейнеровоз из состава своего флота. Менее чем через год, в апреле 2023-го, сервис FESCO Turkey Black Sea стало обслуживать второе судно группы.

За время работы FTBS из Турции в Россию и в обратном направлении группа перевезла порядка 31 тыс. TEU (1 TEU – эквивалент двадцатифутового контейнера): с апреля по декабрь 2022 года – более 10 тыс. TEU, а с января по сентябрь 2023 года – свыше 21 тыс. TEU.

Сегодня линия FTBS работает по маршруту Новороссийск – Стамбул (порт Амбарли) –

Гебзе – Новороссийск. Контейнеровозы отправляются один раз в пять дней. Чтобы добраться из Новороссийска до Стамбула, им требуется всего два дня, а до порта Гебзе – ещё сутки.

Регулярные судозаходы, быстрое транзитное время и использование собственного флота группы являются одними из главных преимуществ сервиса FTBS. Помимо этого, клиенты FESCO могут использовать стамбульский порт Амбарли в качестве логистического хаба для отправки в Россию грузов не только из Турции, но и из других стран Азии, Африки и Европы. При экспортных перевозках сервисом FTBS Амбарли может использоваться как порт транзитного назначения для отправки товаров: например, в Мерсин (порт на юге Турции) или Александрию (Египет).

Ещё одно преимущество FESCO Turkey Black Sea заключается в том, что расписание морской линии непосредственно связано с регулярным железнодорожным сервисом группы из Новороссийска в Москву, в рамках которого ускоренные контейнерные поезда еженедельно отправляются в столичный регион.

Составы с товарами из Турции и других стран за два дня преодолевают путь из пор-

та Новороссийск до терминально-логистического центра «Белый Раст» в Московской области. Оттуда клиенты FESCO могут заказать автодоставку грузов до собственных складов в Москве и Московской области или оформить дальнейшую сквозную перевозку контейнеров в Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск и другие города России регулярными железнодорожными сервисами FESCO.

Таким образом, линия FTBS интегрирована в общую схему интермодальных решений группы, когда перевозки грузов осуществляются несколькими видами транспорта.

Помимо контейнерных перевозок, FESCO развивает в Турции и проектную логистику. Видя устойчивый спрос со стороны как турецких, так и российских компаний, группа весной 2023 года открыла дочернее предприятие FESCO Turkey со штаб-квартирой в городе Мерсине. Компания занимается предоставлением различных транспортно-логистических услуг, однако фокус её работы направлен на организацию доставки проектных, тяжеловесных и негабаритных грузов для строящихся на территории Турции и стран Средней Азии крупных предприятий в сфере энергетики, нефтехимии и газохимии.

**In** April last year, FESCO Transportation Group, one of the largest transportation and logistics companies in Russia and a member of the Russian-Turkish Dialogue Association, launched the FESCO Turkey Black Sea (FTBS) liner service from Novorossiysk to Istanbul. Since then, the Group has been actively developing business relations with the Republic of Turkey.



## FESCO TRANSPORTATION GROUP

# AIMS AT FURTHER DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION WITH TURKEY

The operation of the FTBS line is primarily focused on the delivery of consumer goods from Turkey to Russia and industrial cargoes of Russian production in the opposite direction. As part of this service, FESCO offers its customers a range of services in customs clearance, warehouse logistics and door-to-door delivery of cargoes by road both within Turkey and Russia.

In response to the increased demand, FESCO added a new port of call – Turkey's Gebze – and increased the capacity of the line in the fall of 2022 by dedicating a separate container vessel from its fleet to work on the line. Less than a year later, in April 2023, the FESCO Turkey Black Sea service was served by the group's second vessel.

During the period of FTBS operation from Turkey to Russia and back, the Group transported about 31 thousand TEU (1 TEU is the equivalent of a twenty-foot container): from April to December 2022 – more than 10 thousand TEU, and from January to September 2023 – more than 21 thousand TEU.

Today the FTBS line operates on the Novorossiysk – Istanbul (Ambarli Port) – Gebze – Novorossiysk route. Container ships sail every five days. It takes only two days to reach Istanbul from Novorossiysk and one day to reach the port of Gebze.

Regular vessel calls, fast transit time and the use of its own fleet are among the main advantages of the FTBS service. In addition, FESCO customers can use Istanbul's Ambarli port as a logistics hub for shipments to Russia not only from Turkey, but also from other countries in Asia, Africa and Europe. In case of export transportation by FTBS service, Ambarli can be used as a transshipment port for shipment of goods to, for example, Mersin (port in the south of Turkey) or Alexandria (Egypt).

Another advantage of FESCO Turkey Black Sea is that its schedule is directly linked to the Group's regular rail service from Novorossiysk

to Moscow, where accelerated container trains run weekly to the capital region.

Trains carrying goods from Turkey and other countries travel from the port of Novorossiysk to the White Rast terminal and logistics center in the Moscow region in two days. From there, FESCO customers can order road delivery of cargoes to their own warehouses in Moscow and the Moscow region, or arrange further transportation by container to St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk, Krasnoyarsk and other Russian cities by regular FESCO rail services.

Thus, the FTBS line is integrated into the general scheme of the Group's intermodal solutions, where cargo transportation is carried out by several modes of transport.

In addition to container transportation, FESCO is also developing project logistics in Turkey. Seeing a steady demand from both Turkish and Russian companies, the Group opened FESCO Turkey, a subsidiary based in Mersin, in the spring of 2023. The company is engaged in providing various transportation and logistics services, but the focus of its work is on organizing the delivery of project, heavy and oversized cargoes for large energy, petrochemical and gas chemical plants under construction in Turkey and Central Asia.





# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

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

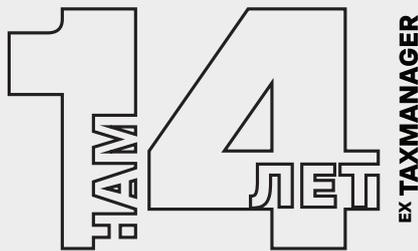
+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)

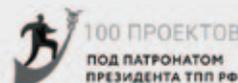
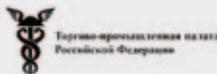
# Tax & Legal

management



**Tax & Legal** management – Команда юристов, налоговых консультантов, экспертов, адвокатов, аудиторов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании сложных налоговых спорах, в коммерческих и корпоративных спорах, разрешаем юридические задачи, связанные с уголовно-правовыми рисками и банкротством, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

Мы принимаем непосредственное участие в законопроектной работе и Экспертных советах РФ.



## Tax

### Налоговая практика

Разрешение налоговых споров

Сопровождение налоговых комиссий

Налоговое консультирование

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Налоговое структурирование бизнеса и активов

Налоговый аудит

## & Legal

### Юридическая практика

Разрешение коммерческих и корпоративных споров в арбитражных судах и судах общей юрисдикции

Банкротство и антикризисная защита бизнеса

Структурирование сделок и защита активов

Защита руководителей и участников юридических лиц от привлечения к субсидиарной ответственности

Взаимодействие с государственными и правоохранительными органами

Юридическое сопровождение бизнеса

## Management

### Антикризисное управление

Due diligence

Compliance

Консультации в отношении территориальных и секторальных санкций

Российские «антисанкции» и контрмеры

Релокация и редомициляция бизнеса

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов



**РОССЕТИ**  
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН



Москва,  
ул. Вавилова, д. 7Б  
uslugi@rossetimr.ru  
8 800 220 0 220 #6

# ОПЕРАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

Передайте свои сети нам в обслуживание, и мы выполним весь комплекс необходимых мероприятий для их надежной и безопасной работы:

- Контроль и поддержание работоспособного состояния сети
- Выявление на ранних стадиях имеющихся дефектов и предпосылок к ним
- Регулирование напряжения трансформаторов
- Оперативное реагирование при авариях и устранение дефектов
- Производство плановых и внеплановых переключений и другое

## РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Обслуживает

**47**

тысяч подстанций

**170**

тысяч км ЛЭП

**0,4–220 кВ**

классом напряжения