

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

37/239 ноябрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ-ВЫСТАВКА
«РОССИЙСКИЙ**

ПРОМЫШЛЕННИК – 2023»:

«УСТОЙЧИВОСТЬ И РАЗВИТИЕ:
КЛЮЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА, КАДРЫ
ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
НОВЫЕ КОНТУРЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ
КООПЕРАЦИИ»

Сергей Шкедин,
генеральный директор «РУСИНОКС»:
«РАЗВИВАТЬСЯ МОЖНО,
ТОЛЬКО КОГДА ИДЁШЬ ВПЕРЁД»



РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ
И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ДЛЯ УМНЫХ МОЕК
САМООБСЛУЖИВАНИЯ



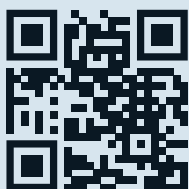
УСПЕШНАЯ СТРАТЕГИЯ РОСТА ВАШЕГО БИЗНЕСА С ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ!*

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

- 160 автомоек в России, СНГ, Европе
- Производство в Санкт-Петербурге
- Собственное программное обеспечение

ALLES ФРАНШИЗА – ЭТО

- Автоматизация и удалённое управление
- Гарантийный и постгарантийный сервис
- Прогрессивная программа лояльности в вашем смартфоне
- Брендбук и маркетинговая поддержка
- Ежемесячный оборот от 1,5 млн. рублей
- Рентабельность – 35-55%



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

E-mail:
marketing@alles-good.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

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**

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 № 37/239 ноябрь 2023

Дата выхода в свет: **16.11.2023.**

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

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. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 37/239 November 2023

Дата выпуска: **16.11.2023.**

Издание: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Эксперт-консультант номера: генеральный директор

ООО «РУСИНОКС» Сергей Валерьевич Шкедин



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 РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«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 ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- 4 **ТОЧКИ РОСТА ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.
ОБЗОР ЭКСПЕРТОВ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА НКР (ВХОДИТ В ГРУППУ РБК)**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 8 **СЕРГЕЙ ШКЕДИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РУСИНОКС»:**
«РАЗВИВАТЬСЯ МОЖНО, ТОЛЬКО КОГДА ИДЁШЬ ВПЕРЁД»

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ: УСТОЙЧИВОСТЬ И РАЗВИТИЕ

- 16 **ИГОРЬ ВАСИЛЬЧЕНКО, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ PLASTMASS GROUP:**
«КАЧЕСТВО, НАДЁЖНОСТЬ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД»

- 20 **АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЭКОН»:**
«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НЕ НАША ЦЕЛЬ, А НАШЕ КРЕДО!»

- 24 **АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БИОСЕНСОР АН»:**
«УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ СКРЫТЫХ ОПАСНОСТЕЙ ДЛЯ
ЧЕЛОВЕКА И ЖИВОТНЫХ»

- 28 **АРМЕН МУРАДЯН, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ EVA MARANNI:**
«ПРИБЫЛЬНАЯ ФРАНШИЗА, ВОЗРОЖДАЮЩАЯ МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
РОССИИ»

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

- 34 **НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»**

- 36 **СААДЕТ КАРАЕВА:**
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЕ ОТНОШЕНИЯ ДАВНО ВЫШЛИ ЗА ПРЕДЕЛЫ
СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА»

- 40 **«СЕРКОНС»:**
РАБОТЫ У СЕРТИФИКАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В СТАМБУЛЕ ПРИБАВИТСЯ

- 44 **ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО:**
«ПОВОРОТ НА ВОСТОК. УСТОЙЧИВОСТЬ ДВИЖЕНИЯ СОХРАНЯЕТСЯ»

- 48 **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

ТОЧКИ РОСТА ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Экономика России в 2023 году вырастет в пределах 1%, ожидают эксперты НКР. Главным драйвером роста станет расширение инвестиций в обработку, сельском хозяйстве и строительстве – в основном за счёт проектов с госучастием.



Двигателем экономического роста в 2023 году, который, по прогнозу, составит до 1%, станет расширение инвестиционной активности предприятий – прежде всего, в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и строительстве. При этом инвестиции в основном будут обеспечены проектами с государственным участием. Такой прогноз дали в обзоре эксперты рейтингового агентства НКР (входит в группу РБК).

Компании нефинансового сектора продолжают выработать адаптационные стратегии, чтобы справиться с санкционным кризисом, констатируют авторы. Для каждой отрасли эксперты НКР оценили перспективы, назвав точки роста и риски. Всем секторам придётся так или иначе решать общую проблему замены импортного оборудования и комплектующих, что может отразиться на ценах на продукцию и услуги.

■ АВТОПРОМ И ТЕЛЕКОМЫ

Для российского автомобилестроения образовалось уникальное окно возможностей, считают эксперты НКР. Ему не только нужно поддержать объёмы производства и нарастить долю рынка за счёт крупноузловой сборки китайских машин, но и постепенно подтягивать собственные технологии и создавать свои модели. Пока все новые российские модели, появившиеся в 2022 году, имеют китайские корни, отмечается в обзоре. В частности, на освобожда-

ющихся мощностях завода «Рено Россия» в Москве запущен выпуск китайских автомобилей под маркой «Москвич».

В 2022 году принята государственная Стратегия развития автомобильной промышленности до 2035 года. Она направлена на обеспечение технологического суверенитета автопрома и производство конкурентоспособной продукции с уровнем локализации не менее 80%. Стратегия предполагает инвестиции в НИОКР и организацию производства компонентов для автопрома в 2023-2035 годах на сумму 2,7 трлн руб.

В секторе телекоммуникаций остро стоит необходимость инвестирования в обновление оборудования в условиях технологических санкций. Увеличение капитальных затрат на поддержание инфраструктуры может привести к росту тарифов телеком-операторов на 10-15% в 2023 году. Частично он может быть компенсирован расширением объёмов трафика и спектра услуг, включённых в новые тарифы.

Точкой роста для самой телекоммуникационной отрасли может стать предоставление дополнительных услуг как потребителям, так и бизнесу.

■ ЭНЕРГЕТИКА И ТРАНСПОРТ

Электроэнергетика преимущественно ориентирована на внутренний рынок, поэтому в меньшей степени подвержена влиянию внешних факторов, отмечается в обзоре. С учётом необходимости адаптации

экономики к новым условиям НКР ожидает увеличения энергопотребления на 1-2% в 2023 году.

С точки зрения обеспеченности сырьём ситуацию в отрасли можно считать относительно безопасной. Главной задачей для отрасли на ближайшие годы будут реализация программы ускоренного замещения импортного оборудования и налаживание обслуживания и ремонта оборудования на действующих электростанциях.

Для топливно-энергетического комплекса 2023 год будет сложнее предыдущего, полагают в НКР. Санкционные ограничения в отношении нефтегазового сектора привели к проблемам с логистикой, что обусловило увеличение инвестиций в преодоление этой ситуации. Принятые меры в итоге позволили поддержать объёмы экспорта нефти и нефтепродуктов. Однако нефтяным компаниям предстоит и дальше решать вопросы поиска альтернативных каналов для проведения расчётов, расширения использования валют, поставки необходимого оборудования и запчастей из дружественных стран (прежде всего, Китая), а также в рамках параллельного импорта.

В пользу российского нефтегазового сектора играет сохранение спроса на топливно-энергетические ресурсы в мире в ближайшие годы, отмечают в НКР. Предпосылками являются прогнозный рост мирового энергопотребления, восстановление Китая после пандемии как одной из крупнейших мировых экономик.

Для транспортной отрасли важнейшей тенденцией 2023 года станет концентрация на восточных направлениях, сопровождающаяся изменениями ассортимента перевозимых товаров в сторону грузов с более низким переделом, считают в НКР. Обеспечение бесперебойного функционирования сектора будет зависеть от доступности комплектующих и сервисов. В наибольшей степени под этим риском находятся авиаперевозки: эта отрасль стала одной из наиболее пострадавших из-за введения международных санкций.

В 2022 году авиакомпании понесли убытки на сумму 144 млрд руб., что, как указывает НКР, оказалось лучше ожидаемых 250 млрд руб. Убытки были бы больше, если бы не государственное субсидирование операционной деятельности (плюс 100 млрд руб.) и затраты на авиатопливо (30 млрд руб.). В этом году не ожидается продолжение субсидирования отрасли в таких масштабах, что может привести к росту цен на билеты на 10% и сокращению количества рейсов и маршрутов, предупреждает агентство.

Точкой роста для сектора авиаперевозок могут стать решение логистических и технических проблем в части обслуживания иностранных судов в дружественных странах, замена иностранных судов бортами отечественного производства или других стран.

■ СТРОИТЕЛЬСТВО И МЕТАЛЛУРГИЯ

В строительстве жилья в 2023 году под влиянием сжатия спроса сокращаются продажи новостроек, а сократившиеся темпы роста цен (с начала этого года на 4% против роста на 10% в тот же период 2022 года) не позволяют компенсировать это снижение. Вероятнее всего, рынок будет консолидироваться вокруг крупных игроков с сокращением числа мелких застройщиков и девелоперов, ожидают эксперты НКР.

По их оценке, точкой роста может стать рынок индивидуального строительства жилья также с участием крупных застройщиков. По данным Росстата, за январь-апрель 2023 года оборот организаций в строительном секторе вырос на 19,2% к тому же периоду прошлого года (в фактически действовавших ценах), а объем строительных работ за тот же период вырос на 7,4% (в сопоставимых ценах).

Основными вызовами для российских компаний черной металлургии в текущем году являются санкционные ограничения, повлиявшие в основном на диверсификацию рынков сбыта, и сложности с осуществлением платежей и логистикой. Возросшую стоимость логистики в некоторой степени нивелирует достаточно высокая рентабельность производителей черных металлов, указывают в НКР.

Перспективы восстановления выпуска в 2023 году неоднозначны, поскольку вну-

тренний спрос может сократиться из-за замедления темпов строительства жилья, полагают аналитики. Всемирная ассоциация производителей стали (WSA) прогнозирует дальнейший спад потребления в России: в 2023 году – на 5%, в 2024 году – еще на 7%. При этом «Северсталь» ожидает снижения спроса на сталь в России всего на 1% в текущем году.

Цветная металлургия, в отличие от черной, намного дольше оставалась не затронутой санкциями. Однако и в этом секторе наблюдаются те же сложности с транспортировкой, страхованием и оплатой грузов. Но основные риски и вызовы для цветмета имеют рыночную природу: это динамика цен на металлы, соотношение спроса и предложения, доступность экспортных рынков. Поскольку мощности по цветным металлам в России преимущественно избыточны, компаниям следует сосредоточить дальнейшее развитие на экспорте, для чего им может потребоваться поддержка государства, рекомендует агентство.

■ ТОРГОВЛЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

В розничной торговле в 2023 году сохраняется тренд на потребительскую экономию ввиду стагнации покупательной способности населения, смещения потребления в более низкие ценовые сегменты, откладывания приобретения товаров длительного пользования, считают в НКР. В то же время оборот интернет-торговли будет поддерживаться более выгодными ценовыми предложениями, по сравнению с традиционными форматами, с учетом того, что значительная часть непродовольственных товаров, поставляемых по параллельному импорту, реализуется на интернет-площадках.

Между тем индекс потребительской уверенности среднего класса в России («индекс Иванова») в первом квартале 2023 года вырос до максимума за пять лет, особенно вырос индекс крупных покупок, сообщал в мае Сбербанк. Минэкономразвития в базовом прогнозе ожидает роста оборота розничных продаж в 2023 году на 5,3% после спада на 6,7% в 2022 году.

Агропромышленный комплекс стал одним из немногих секторов, на которые санкции повлияли лишь незначительно. Уход иностранных брендов позволил российским производителям не только сохранить прежний объем производства, но и обеспечить необходимый уровень рентабельности, отмечают в НКР. В дальнейшем сдерживающими развитие отрасли факторами могут стать стагнация покупательной способности населения и удорожание себестоимости продукции, что может обусловить консолидацию производств АПК.

В сельском хозяйстве будет логичной переориентация экспорта на Ближний

Восток и Африку, а из-за удорожания логистики на фоне санкций бизнес задумается о переносе части производства в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Отрасли также потребуются поддержка со стороны государства в процессах импортозамещения ряда ключевых ингредиентов, считают в НКР.

В похожей с АПК ситуации оказалась пищевая промышленность. Российские производители продуктов питания столкнулись с необходимостью брэндозамещения и резким ростом количества слияний и поглощений из-за ухода международных игроков. Вместе с сохранением объемов производства активно развивался выпуск продукции с глубокой степенью переработки и большей добавленной стоимостью. Компании начали налаживать дорогостоящее производство ингредиентов для бесперебойного снабжения отрасли. Развитие и модернизация мощностей для углубления переработки, импортозамещения и расширения ассортимента продолжатся и в 2023 году, в том числе активизируется производство готовой еды и полуфабрикатов, полагают в НКР.

■ ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВЫХ ПЕРСПЕКТИВ

Главный экономист рейтингового агентства «Эксперт РА» Антон Табах прогнозирует, что драйверами экономического роста в 2023 году станут сектор услуг (за счет роста зарплат), оборонная промышленность (за счет увеличения госрасходов), а также автотранспорт (за счет восстановления загрузки мощностей, существенная часть которых стояла в 2022 году).

В АКРА допускают, что рост ВВП в 2023 году будет близким к 1% при условии отсутствия новых шоков. «В отраслевом разрезе разумно ждать позитива от розничной торговли, транспортных услуг, обрабатывающей промышленности и строительства, связанных с госзаказом, а также сектора некоторых профессиональных услуг», – говорит директор группы суверенных и региональных рейтингов АКРА Дмитрий Куликов.

Минэкономразвития ожидает, что реальный ВВП России в 2023 году вырастет на 1,2% (после снижения на 2,1% в 2022 году). Основным драйвером роста будет частичное восстановление потребительского спроса под влиянием растущих зарплат, считают в ведомстве. Ожидается, что в этом году продолжат расти инвестиции (плюс 0,5%), несмотря на высокую базу прошлого года, а в 2024–2026 годах среднегодовой темп роста капиталовложений составит 3,8%. «Основной вклад – это транспортно-логистический комплекс и его перенастройка в направлении дружественных стран», – поясняют в министерстве.



GROWTH POINTS FOR THE RUSSIAN INDUSTRY

Russia's economy will grow by 1% in 2023, NKR experts predict. The main driver of growth will be the expansion of investments in manufacturing, agriculture, and construction, mainly due to projects with state participation.

The main driver of economic growth in 2023, which according to the forecast will be up to 1%, will be the expansion of investment activity of enterprises, primarily in manufacturing, agriculture and construction. At the same time, investments will be made mainly in projects with state participation. This forecast was made by the experts of the NKR rating agency (part of the Russian Bank for Reconstruction and Development group).

Non-financial sector companies continue to develop adaptation strategies to cope with the sanctions crisis, the authors say. NKR experts assessed the prospects for each sector, identifying growth points and risks. All sectors will have to solve the common problem of replacing imported equipment and components, which may affect the prices of products and services.

■ AUTOMOTIVE INDUSTRY AND TELECOMMUNICATIONS

NKR experts believe that a unique window of opportunity has opened for the Russian automotive industry. It must not only

maintain production volumes and increase market share through large-scale assembly of Chinese cars, but also gradually develop its own technologies and create its own models. So far, all new Russian models that appeared in 2022 have Chinese roots, the review notes. In particular, in the free capacities of the Renault Russia plant in Moscow, the production of Chinese cars under the Moskvich brand has been launched.

In 2022, the state strategy for the development of the automotive industry until 2035 was adopted. It is aimed at ensuring the technological sovereignty of the automotive industry and the production of competitive products with a localization level of at least 80%. The strategy provides for investments in research and development and the organization of production of components for the automotive industry in the amount of 2.7 trillion rubles in 2023-2035.

In the telecommunications sector, there is an urgent need to invest in equipment modernization in connection with technological sanctions. The increase in investments in infrastructure maintenance

may lead to a 10-15% increase in telecom operators' tariffs in 2023. This could be partially offset by the expansion of traffic volumes and the range of services included in the new tariffs.

The growth point for the telecom industry itself may be the provision of additional services to both consumers and businesses.

■ ENERGY AND TRANSPORTATION

The energy industry is mainly focused on the domestic market and is therefore less affected by external factors, according to the report. Taking into account the need to adapt the economy to the new conditions, NKR expects energy consumption to grow by 1-2% in 2023.

From the point of view of raw materials supply, the situation in the industry can be considered relatively safe. The main task for the industry in the coming years will be to implement a program of accelerated replacement of imported equipment and to establish maintenance and repair of equipment at existing power plants.

The year 2023 will be more difficult for the fuel and energy complex than the previous year, NKR believes. Sanctions restrictions on the oil and gas sector led to problems with logistics, which caused an increase in investments to overcome this situation. In the end, the measures taken made it possible to maintain the export volumes of oil and oil products. However, oil companies will have to continue to address the issues of finding alternative payment channels, expanding the currencies used, supplying necessary equipment and spare parts from friendly countries (primarily China), and parallel imports.

Maintaining the world's demand for fuel and energy resources in the coming years favors the Russian oil and gas sector, the NKR notes. The prerequisites for this are the forecast growth in global energy consumption, the recovery of China as one of the world's largest economies.

For the transportation industry, the most important trend for 2023 will be the concentration on eastern directions, accompanied by changes in the assortment of transported goods towards goods with lower conversion, NKR believes. Ensuring the smooth functioning of the sector will depend on the availability of components and services. Air transport is the most at risk – the industry is one of the hardest hit by international sanctions.

In 2022, airlines incurred losses of 144 billion rubles, which, as NKR points out, was better than the expected 250 billion rubles. Losses would have been higher had it not been for government subsidies for operations (plus 100 billion rubles) and jet fuel costs (30 billion rubles). This year it is not expected to continue subsidizing the industry to such an extent, which may lead to a 10% increase in ticket prices and a reduction in the number of flights and routes, the agency warns.

The point of growth for the air transport sector may be the solution of logistical and technical problems related to the servicing of foreign aircraft in friendly countries, the replacement of foreign aircraft with domestic or foreign aircraft.

■ CONSTRUCTION AND METALLURGY

In housing construction in 2023, sales of new buildings are decreasing under the influence of demand compression, and the reduced rate of price growth (since the beginning of this year by 4% against growth of 10% in the same period of 2022) does not allow to compensate for this decrease. Most likely, the market will consolidate around large players with a reduction in the number of small builders and developers, expect experts of NCR.

According to them, the market of individual housing construction may become a growth point, even with the participation of large developers. According to Rosstat, in January-

April 2023, the turnover of organizations in the construction sector increased by 19.2% over the same period last year (in current prices), and the volume of construction work for the same period increased by 7.4% (in comparable prices).

The main challenges for Russian iron and steel companies this year are the sanctions restrictions, which have mainly affected the diversification of sales markets, as well as difficulties with payments and logistics. The increased cost of logistics is offset to some extent by the relatively high profitability of ferrous metal producers, NKR notes.

Prospects for a production recovery in 2023 are mixed, as domestic demand may decline due to a slowdown in residential construction, the analysts said. The World Steel Association (WSA) forecasts a further decline in consumption in Russia: in 2023 – by 5%, in 2024 – by another 7%. At the same time, Severstal expects demand for steel in Russia to fall by only 1% this year.

Unlike ferrous metallurgy, non-ferrous metallurgy has been much less affected by sanctions. However, this sector also faces the same difficulties with transportation, insurance and payment for cargoes. However, the main risks and challenges for non-ferrous metals are market-related: the dynamics of metal prices, the relationship between supply and demand, and the availability of export markets. Since the capacity for non-ferrous metals in Russia is mostly overcapacity, companies should focus their further development on exports, for which they may need government support, the agency recommends.

■ TRADE AND FOOD

According to the NKR, in 2023 the retail trade will continue the trend of consumer savings due to the stagnation of the population's purchasing power, the shift of consumption to lower price segments, and the postponement of the purchase of durable goods. At the same time, online retail sales will be supported by more favorable price offers in comparison with traditional formats, taking into account the fact that a significant part of non-food products supplied by parallel imports is sold on online platforms.

Meanwhile, Russia's middle-class consumer confidence index ("Ivanov Index") rose to a five-year high in the first quarter of 2023, and the index of large purchases increased in particular, Sberbank reported in May. In its baseline forecast, the Ministry of Economic Development expects retail sales to grow by 5.3% in 2023, after falling by 6.7% in 2022.

The agro-industrial complex was one of the few sectors that was only slightly affected by the sanctions. The withdrawal of foreign brands allowed Russian producers not only to maintain the same volume of production, but also to ensure the necessary level of profitability, the NKR noted. In the future, the stagnation

of the population's purchasing power and the increase in production costs may become limiting factors for the development of the industry, which may lead to the consolidation of agricultural production.

In agriculture, it will be logical to redirect exports to the Middle East and Africa, and due to the rising cost of logistics against the backdrop of sanctions, companies will consider moving part of their production to Asia-Pacific countries. The industry will also need government support in import substitution for a number of key ingredients, according to the NKR.

The food industry is in a similar situation to the agro-industrial complex. Russian food producers are faced with the need for brand substitution and a sharp increase in the number of mergers and acquisitions due to the departure of international players. In addition to maintaining production volumes, the production of products with a high degree of processing and added value has been actively developed. Companies started to build up production of high-value ingredients to ensure uninterrupted supply to the industry. The development and modernization of capacities for deep processing, import substitution and range expansion will continue in 2023, including intensified production of ready-to-eat and semi-finished products, NKR believes.

■ INDUSTRY OUTLOOK ESTIMATES

Anton Tabakh, Chief Economist of Expert RA rating agency, predicts that the drivers of economic growth in 2023 will be the service sector – due to wage growth, the defense industry – due to increased government spending, and the automotive industry – due to the restoration of capacity utilization, a significant part of which was at a standstill in 2022.

The ACRA admits that, barring any new shocks, GDP growth will be close to 1% in 2023. "In terms of sectors, it is reasonable to expect positive developments in retail trade, transport services, manufacturing and construction related to government contracts, as well as some professional services," says Dmitry Kulikov, Director of ACRA's Sovereign and Regional Ratings Group.

The Ministry of Economic Development expects Russia's real GDP to grow by 1.2% in 2023 (after a decline of 2.1% in 2022). The main driver of growth will be a partial recovery of consumer demand under the influence of rising wages, according to the ministry. Investment is expected to continue growing this year (plus 0.5%), despite last year's high base, and the average annual growth rate of capital investment is expected to be 3.8% in 2024-2026. "The main contributor is the transport and logistics complex and its reorientation towards friendly countries," the ministry said.

Компания «РУСИНОКС», расположенная в Электростали Московской области, является лидером по производству электросварных нержавеющих труб в России и СНГ.

За последние полтора года предприятие пережило сложный период, многие бизнес-процессы пришлось оптимизировать, перестроить, от чего-то отказаться, что-то научиться делать с нуля.

С какими результатами компания заканчивает 2023 год и какие цели планирует реализовать в 2024 году – рассказывает генеральный директор ООО «РУСИНОКС» Сергей Шкедин.



«РУСИНОКС»: РАЗВИВАТЬСЯ МОЖНО, ТОЛЬКО КОГДА ИДЁШЬ ВПЕРЁД

– Сергей Валерьевич, как сегодня вы оцениваете прошедший год, удалось ли «выровняться» после определённой турбулентности?

– Да, ситуация была в последние полтора года весьма непростой, но у нас получилось её стабилизировать. В текущем году мы вернулись к объёмам продаж досанкционного периода, то есть к 2021 году.

В прошлом году мы пережили определённое стагнирование и даже падение производства и продаж, был некоторый хаос, поэтому мы не увеличивали производство, не заполняли склады, а работали только под заказ. Ведь было непонятно, что будет дальше, как поведёт себя рынок.

До 2022 года активно развивалась

строительная отрасль, причём как промышленное, так и жилищное строительство; стабильно рос также сектор декора и полотенецсушителей. Сейчас эти отрасли на спаде, поэтому весь прошлый год мы искали новые ниши для сбыта продукции.

Сегодня у нас есть понимание объёмов рынка, ясность с растущими направлениями. Например, активно развивается пищевая промышленность, идёт процесс импортозамещения, так как на многих крупных предприятиях произошла смена собственников. Поэтому значительные объёмы нашей продукции мы перенаправили именно в эту отрасль.

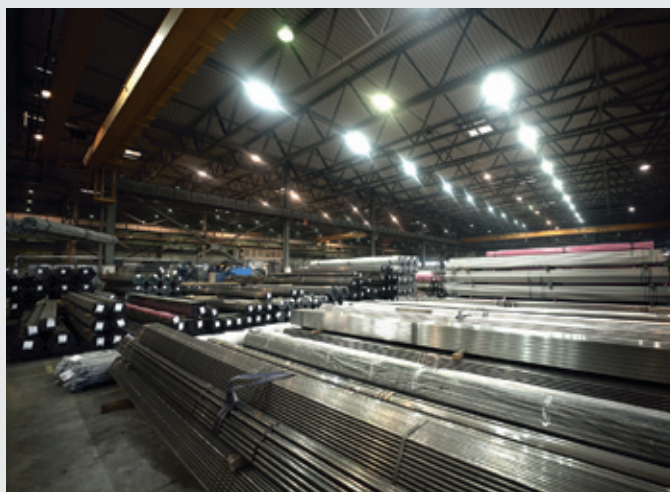
Кроме того, растёт конструкционная промышленность, востребованная оборонка тянет за собой гражданскую, под это

строятся новые предприятия, и это тоже возможность для реализации продукции «РУСИНОКС».

Конечно, мы вынуждены констатировать, что экспортная составляющая нашей деятельности (которая ранее занимала примерно 10-12% от производства) – я имею в виду европейское направление – в сегодняшних условиях потеряна. Но частично она компенсирована нами за счёт внутреннего рынка, в частности за счёт так называемых проектных организаций. Раньше мы не участвовали в тендерах, сейчас же активно этим занимаемся, причём выходим на большие объёмы по определённой номенклатуре: например, для нужд Газпрома или некоторых крупных нефтяных компаний.

Продукция «РУСИНОКС»

- Электросварные трубы EN 10217-7;
- электросварные трубы EN 10296-2;
- электросварные трубы EN 10357;
- электросварные трубы ASTM A249;
- электросварные трубы ASTM A269;
- электросварные трубы ASTM A554;
- электросварные трубы ASTM A312;
- электросварные трубы ТУ-0011.



– А возможность экспорта в азиатские страны не рассматриваете?

– Во-первых, любой экспорт – это дополнительные затраты: на логистику, маркетинг, сертификацию и так далее. Особенно это заметно на логистике: удлинение маршрутов, да и в целом возросшая стоимость перевозок – раньше фура стоила 2, максимум 4 тыс. евро, теперь – не меньше 10 тыс. евро. И что: отдавать весь заработок логистам? Либо снижать себестоимость продукции до минимума, но демпинговать только ради увеличения объёма продаж – это экономически нецелесообразно.

Кроме того, в Азии мы сталкиваемся с китайскими производителями – нашими основными конкурентами. Они там давно, их продукция пользуется спросом, и, несмотря на то, что наша более качественная, азиатский рынок не требует такого высокого качества, как европейский. К тому же у китайцев экспорт очень сильно поддерживается государством: налоговые преференции, компенсация энергозатрат и многое другое. А у нас – ставка по кредитам свыше 17%... Поэтому конкурировать с ними на «их территории» сложно, да и в целом бессмысленно.

Это не значит, конечно, что мы навсегда отказались от экспортной политики. В случае нормализации ситуации мы сможем вернуть это направление, в Швейцарии у нас есть компания-партнёр, которая принадлежит одному из собственников.

– Итак, сейчас «РУСИНОКС» твёрдо стоит на ногах?

– В общем-то, да. Мы, знаете, стали более активными, более агрессивно (в хорошем смысле) ведём себя на внутреннем рынке, захватываем новые ниши. К тому же некоторые наши конкуренты сдали свои позиции: одна из компаний – с собственником из Италии – значительно снизила активность, им стало менее интересно развивать бизнес в России. Другой крупный конкурент с производством в Калининградской области серьёзно пострадал из-за логистики: у них осталась только возможность ж/д перевозок, а это сложно и дорого.

Поэтому сейчас мы постепенно забираем рынок, с нами с удовольствием работают российские заказчики: мы гибкие, можем подстраиваться под клиента, продукция качественная, нет логистического плеча, поэтому нас выбирает всё больше партнёров, которые довольны сотрудничеством и доверяют нам.

– Насколько сложно было эмоционально перестроиться, чтобы адаптироваться к новым реалиям?

– Знаете, у русских есть такая черта характера, как упёртость, и чем сложнее ситуация, тем больше мы заинтересованы в поиске новых возможностей и скрытых резервов. Да и к кризисам нам не привыкать, взять, к примеру, 2014 год – тоже достаточ-

но сложный: и санкции, и резкий скачок валютного курса. Так сказать, генеральная репетиция прошлого года.

Поэтому выбор у нас был невелик: или выжить, или обанкротиться. Мы решили жить и развиваться, стали более жёсткими, конкурентоспособными. Собственно, сейчас вся сложившаяся ситуация подталкивает к тому, чтобы расти более активно, искать и находить новые ниши.

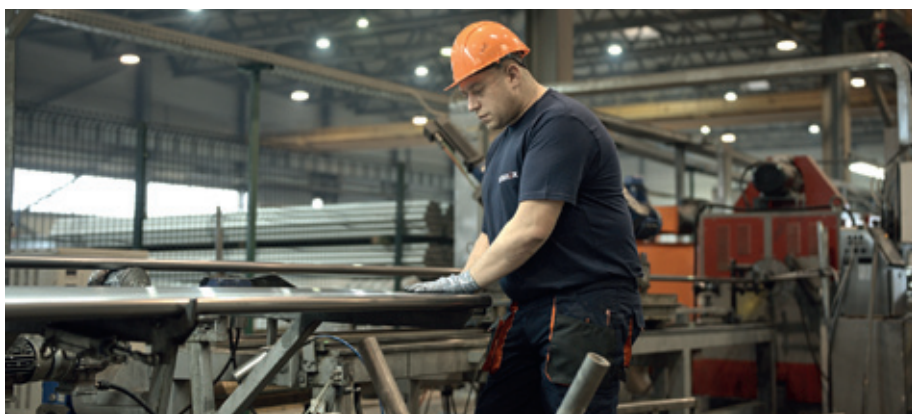
Позитивный момент ещё и в том, что начинают «отваливаться» посредники между производителем и покупателем. Раньше зачастую мы обязаны были сотрудничать с фирмами-посредниками, которых нам навязывали поставщики сырья. Например, у китайского завода было европейское представительство в Германии, и они требовали, чтобы всё взаимодействие шло через них, а это затраты на дополнительную логистику, лишнее время и т. п. Сейчас мы работаем с поставщиками напрямую и получаем сырьё по более низким ценам.

– Кстати о сырье. Разве нет возможности получать его из России?

– Пока что, к сожалению, нет. Мировыми лидерами по производству рулонной нержавеющей стали сегодня являются Китай и Индия.

Да, конечно, в России есть и никель, и железная руда, и ферросплавы. Но заводов для изготовления нержавеющей стали в нужных объёмах не имеется. Возьмём Китай – они построили в Индонезии огромный завод, выпускают ежегодно 4 млн тонн металла. При этом у них низкая себестоимость: дешевле рабочая сила, меньше издержек из-за климата и так далее.

Сейчас ТМК планирует вроде бы строить производство, но, насколько мне известно, они ориентируются только на российское потребление, которое не превышает 500 тыс. тонн. А в Тайване, например, оно в три раза больше. Поэтому, по-хорошему, нужно не только смотреть спрос внутри страны, но и оценивать мировой потенциал, создавать крупное предприятие с перспективой выхода на Азию, Африку, Южную Аме-



Качество продукции

Продукция компании «РУСИНОКС» сертифицирована и производится по европейским стандартам качества со всеми необходимыми испытаниями.

Строгий контроль входящего металла обеспечивает стабильное качество выпускаемой продукции. Сырьё приобретается у предприятий, которые сертифицированы по ИСО 9001. При приёмке металла на территории «РУСИНОКС» осуществляется 100%-ный контроль качества сырья при помощи спектрального анализа и механических испытаний в собственной лаборатории. Вся выпускаемая продукция подвергается испытаниям.

рику. Но такой амбициозный проект может быть реализован только при государственной поддержке и солидных инвестициях.

Они ведь окупятся, пусть и небыстро, ведь нержавейка – это надёжный, долговечный и, в конце концов, красивый материал. И рынок нержавейки потихоньку, но уверенно растёт – пусть на 1-2%, не так быстро, как хочется, но развивается, несмотря ни на какие проблемы.

– Как вы решаете финансовые вопросы, ведь это отдельная головная боль?

– Да, определённые сложности были, некоторые сохраняются до сих пор, а какие-то, наоборот, удалось решить радикально и даже улучшить ситуацию. В 2022 году мы потеряли все отсрочки, так как международные страховые компании отзывали свои гарантии. Однако в этом году получилось

вернуть все кредитные линии, и одним из ключевых факторов восстановления объёмов производства стала помощь от поставщиков. Сейчас из-за роста ключевой ставки кредитование в России очень дорогое – от 17,5%, в то время как поставщики сырья кредитуют нас за 2%.

Удалось оптимизировать и логистику; мы открыли для себя новые маршруты, разобрались во всём: кто владелец, какие условия и нюансы, где могут возникнуть осечки – в общем, знаем теперь буквально каждый метр пути следования, лучше, чем те, кто эти услуги оказывает.

Мы также минимизировали все затраты: если раньше на какие-то расходы закрывали глаза, то теперь тщательно просчитываем все затраты.

Кроме того, наконец-то выстроено взаимодействие с финансовыми организациями. Например, с «БЭНК ОФ ЧАЙНА». Вы не представляете, как вначале было тяжело и сложно с ними работать, откровенно говоря, по собственной инициативе мы бы никогда этого делать не стали. Но в результате научились, зато теперь наши платежи проходят в течение часа, конвертация валюты более выгодная, нет посредников, дополнительных проверок, ни у кого нет возможности остановить или заблокировать платёж.

И я скажу, что мы уже не вернёмся обратно в европейские банки, даже если санкции будут сняты, будем работать напрямую и в дальнейшем. Знаете, это как в автопроме: сейчас китайские производители активно занимают наш рынок и впоследствии уже не отдадут его европейцам. Тем более что их машины по качеству уже практически не отличаются от европейских.

– Есть ли какая-то поддержка со стороны государства, которая помогла бы вам развиваться?

– Конечно, нам было бы очень выгодно принять участие в программах льготного кредитования по ставке 5-6% по линии поддержки «МСП+» – ещё не крупного бизнеса, но уже и не среднего. Дело в том, что, хотя выручка «РУСИНОКС» и превысила 2 млрд рублей, это не только наша заслуга, но и следствие того, что вырос курс доллара, соответственно, увеличилась и стоимость металла, и цена на саму продукцию также пропорционально возросла. Да и по численности персонала мы не дотягиваем до крупного бизнеса: это более тысячи сотрудников, а у нас инновационное предприятие, в штате только 120 человек.

Но пока что существующие критерии этой программы не позволяют нам в неё попасть. Понятно, что они давно устарели, так как были сформированы ещё до 2014 года. И сейчас мы и наши коллеги из Восточного Подмоскovie ведём активную работу по внесению изменений в данные критерии. Взаимодействуем со всеми общественными, деловыми организациями, государственными ведомствами: ТПП РФ и МО, Министерством промышленности и инноваций МО, Госдумой, Минпромторгом и так далее. К сожалению, этот процесс идёт очень небыстро. Пока поднимали планку до 5 млрд, рыночная ситуация поменялась, и уже необходимо увеличивать порог до 10 миллиардов. Вроде бы и премьер-министр РФ М. Мишустин торопит своих подчинённых, но пока что воз и ныне там.

Отдельная история с экспортом. Вместо помощи и льгот государство ввело допол-



Производство «РУСИНОКС»

Предприятие располагает прокатными станами для производства труб диаметром до 140 мм и толщиной стенки до 4 мм.

Сварка труб осуществляется с применением лазерных источников излучения. Характерная особенность такой сварки – шов получается небольшим по ширине, но глубоким.

Цех финишной обработки оснащён автоматической линией шлифовки, позволяющей добиваться качества поверхности свыше 1000 GRIT по 10 качеству шероховатости ($Ra = 0,06$ мкм), и высокоскоростной линией полировки, благодаря которой достигается зеркальное качество поверхности свыше 1000 GRIT по 11 качеству шероховатости ($Ra = 0,05$ мкм).



нительные заградительные пошлины в размере 7% на экспорт стали, не отделив при этом чёрный металл от нержавеющей, вывоз которой и так был дорогим. В итоге там, где нужно подходить точно и обдуманно, у нас гребут всех под одну гребёнку, не вникая в детали и особенности отраслей промышленности.

Я надеюсь, что в ближайшее время все же эти вопросы будут решены, потому что в противном случае без дешёвых кредитов промышленные предприятия, и наше в том числе, не смогут развиваться: высокие ставки по банковским кредитам всё равно поднимают инфляцию, так как все расходы закладываются в стоимость продукции. А она не может расти до бесконечности, наступит предел, когда клиент просто начнёт отказываться от нержавеющей. Потому что изделия из чермета хоть и недолговечны – служат максимум 2-3 года, – но дешёвле, а в условиях нестабильной ситуации и непонятных перспектив мало кто готов вкладываться на несколько лет вперёд. И в итоге как бы наша отрасль не оказалась вообще невостребованной.

– Раз мы затронули тему клиентов, кто является вашими ключевыми заказчиками?

– Как я уже говорил, это компании-представители строительной, нефтегазовой, пищевой промышленности и многие другие. Хотел бы особо отметить, что своих клиентов мы находим в том числе и благодаря вашему изданию. Например, в февральском номере Russian Business Guide я прочитал публикацию о компании и сразу же им позвонил. Они спросили, как я их нашёл, и были приятно удивлены, что их интервью в журнале оказалось настолько успеш-

ным. Также после прочтения публикации о «РУСИНОКС» ко мне обратился один из руководителей «РОССЕЛЬХОЗБАНКА». Посредством его связей нам удалось выйти на венгерский ОТП-банк, единственный в Европе, через который сегодня можно проводить транзакции в евро. Так что ваш журнал – очень нужный и полезный инструмент для российских предпринимателей.

– Сергей Валерьевич, очень приятно это слышать, спасибо вам большое за такую высокую оценку нашего издания. Компания «РУСИНОКС» также является очень востребованным предприятием – и не в последнюю очередь за счёт инновационного производства. Расскажите об этом подробнее.

– Да, действительно, у нас установлено передовое оборудование, в котором используется лазерный метод сварки, позволяющее получать продукцию высокого качества и больших объёмов. В прошлом году как раз запустили новую трубную линию с передовыми технологиями, так что мы всегда – за максимальное обновление и использование самых современных разработок.

Но, к сожалению, в условиях санкционных ограничений достаточно сложно как получить новейшее оборудование, так и поддерживать его работоспособность. Один из наших партнёров, поставляющих нам лазерную аппаратуру – международная компания IPG Photonics Corporation, – испытывает большие сложности с изготовлением приборов, так как часть её подразделений расположена в США, Италии и Германии. Поэтому сегодня пытаемся реанимировать этот процесс, создать возможность для сборки лазерных установок в России.

Также, учитывая сложность оборудования, довольно проблематично найти достаточное количество квалифицированного персонала. Мы прикладываем к этому максимум усилий, но наше предприятие территориально расположено в конкурентной деловой зоне, рядом много крупных логистических центров: «Вайлдберриз», «Озон», «Деловые линии», в которых требуется высокооплачиваемый персонал, но с более низкими компетенциями. И, естественно, люди идут туда, потому что там проще работать, зарплата сопоставима, а ответственности гораздо меньше. Поэтому мы за каждого своего оператора бьёмся, подключаем дополнительную мотивацию, но всё равно кадровые проблемы остаются.

– Чего вы ждёте от 2024 года, какие планы у компании на ближайшее время?

– Наша основная задача на следующий год – увеличить объёмы производства и, соответственно, продаж трубной продукции на 15-20% по сравнению с 2023 годом, а по листу – удвоить.

С 1 июня 2024 года планируем запустить новое производство листа, хотели сделать ещё в этом году, но было много заказов, поэтому не имели возможности остановить производство для переезда. Теперь собираемся этим заняться в период новогодних каникул, когда уровень заказов будет минимальным.

Кроме того, присматриваемся к направлению сортового проката: квадраты, шестигранники, круги.

Также будем прорабатывать возможность закупки новых трубных линий через Турцию. Кроме того, мы намерены выйти на ближневосточные рынки: Иран, ОАЭ, Саудовская Аравия. Для этого будем открывать в Узбекистане дочернее предприятие (сервисный центр со складами), чтобы оптимизировать издержки и быть ближе к потенциальным клиентам. На «Восток» предполагаем идти сразу всей группой компаний: помимо «РУСИНОКС», в неё ещё входят предприятия по изготовлению полотенцесушителей и мебели для ванн.

А в долгосрочных планах – стать производителями листа № 1 в России: это сложная задача, на этом рынке очень большая конкуренция. Но в перспективе стать лидерами вполне реально.

Вот смотрите: собственник группы компаний, несмотря ни на что, за полтора года смог построить новое здание для изготовления полотенцесушителей «Терминус», запустил с нуля производство мебели для ванных комнат – и всё получается.

Для предпринимателя главное – сохранить драйв, вкладываться в развитие и верить в успех. И помнить, что развиваться можно, только когда идёшь вперёд. Не надо бояться: кризис убивает не всех, а только слабых. Значит, нужно быть сильным и конкурентоспособным.

RUSINOX, located in Elektrostal, Moscow Region, is a leading manufacturer of electro-welded stainless steel tubes and pipes in Russia and the CIS.

Over the past year and a half, the company has gone through a difficult period, many business processes had to be optimized, restructured, something had to be given up, something had to be learned from scratch.

Sergey Shkedin, General Director of RUSINOX LLC, tells us what results the company has achieved in 2023 and what goals it plans to achieve in 2024.



RUSINOX:

THE ONLY WAY TO DEVELOP IS TO MOVE FORWARD

– *Sergey Valeryevich, how do you assess the past year today, have you managed to “level out” after some turbulence?*

– Yes, the situation in the last year and a half was very difficult, but we managed to stabilize it. This year we have returned to the sales volumes of the pre-sanctions period, i.e. until 2021.

Last year we experienced a certain stagnation, and even a decrease in production and sales, there was some chaos, so we did not increase production, did not fill the warehouses, and worked only on orders. It was unclear what would happen next, how the market would behave.

Until 2022, the construction industry was actively developing, both industrial and residential, and the decorative and towel rails sectors were also growing steadily. Now these sectors are in decline, so we have been looking for new niches to sell our products all last year.

Today, we have an understanding of the market volumes and clarity about the growing areas. For example, the food industry is actively developing, the process of import substitution is underway, as many large companies have changed ownership. Therefore, we have directed significant volumes of our products to this industry.

Besides, the construction industry is

growing, the demanding defense industry is pulling the civilian one behind it, new enterprises are being built for it, and this is also an opportunity for the sale of RUSINOX products.

Of course, we must admit that the export component of our activity (which used to be about 10-12% of production) – I mean the European direction – has been lost in today's conditions. However, we partially compensate for it at the expense of the domestic market, especially at the expense of the so-called design organizations. Earlier we did not participate in tenders, but now we are actively involved in it, and we enter large volumes of certain nomenclature, for example, for the needs of Gazprom or some large oil companies.

– *Are you not considering the possibility of exporting to Asian countries?*

– First of all, every export means additional costs: for logistics, marketing, certification and so on. This is especially noticeable in logistics – the lengthening of routes and, in general, the increased cost of transportation – previously a truck cost 2, maximum 4 thousand euros, now it costs at least 10 thousand euros. So should we give all our profits to logisticians? Or reduce production costs to a minimum,

but dumping just for the sake of increasing sales is not economically sensible.

Besides, in Asia we are facing Chinese producers – our main competitors. They have been there for a long time, their products are in demand, and despite the fact that our products are of higher quality, the Asian market does not require such high quality as the European market. In addition, Chinese exports are heavily supported by the government: tax breaks, energy cost compensation, and much more. And we have a credit rate of over 17%.. Therefore, competing with them on «their territory» is difficult and generally pointless.

Of course, this does not mean that we have abandoned our export policy forever. If the situation normalizes, we will be able to return to this direction; we have a partner company in Switzerland that belongs to one of the owners.

– *So is RUSINOX back on its feet?*

– Generally speaking, yes. We have become more active, more aggressive (in a good sense) on the domestic market, we are conquering new niches. In addition, some of our competitors have given up their positions – one of the companies with an Italian owner has significantly reduced its activity, they have

RUSINOX product range:

- Electro-welded pipes EN 10217-7
- Electro-welded pipes EN 10296-2
- Electro-welded pipes EN 10357
- Electro-welded pipes ASTM A249
- Electro-welded pipes ASTM A269
- Electro-welded pipes ASTM A554
- Electro-welded pipes ASTM A312
- Electro-welded pipes TU-0011



become less interested in developing business in Russia. Another major competitor with a production facility in the Kaliningrad region has been seriously affected by logistics – they have only the option of rail transportation, which is difficult and expensive.

So now we are gradually taking over the market, Russian customers are happy to work with us – we are flexible, we can adjust to the customer, our products are of high quality, there is no logistic shoulder – that is why we are chosen by more and more partners who are satisfied with the cooperation and trust us.

– How difficult was it emotionally to adjust to the new realities?

– You know, Russians have such a character trait as stubbornness, and the more difficult the situation, the more interested we are in finding new opportunities and hidden reserves. And we are used to crises, for example, 2014 was also quite difficult: sanctions and a sharp jump in the exchange rate. In other words, it was a dress rehearsal for last year.

So we had little choice – either survive or go bankrupt. We decided to live and develop, to become tougher and more competitive. In fact, the whole situation now encourages us to grow more actively, to seek and find new niches.

Another positive aspect is that the

intermediaries between the producer and the buyer are starting to disappear. In the past, we were often forced to work with middlemen imposed by raw material suppliers. For example, a Chinese factory had a European representative office in Germany, and they demanded that all interaction go through them, which meant additional logistics costs, extra time, etc. Now we work directly with the suppliers and get raw materials at lower prices.

– Speaking of raw materials. Is there no possibility to get them from Russia?

– Unfortunately, not yet. The world leaders in the production of stainless steel coils today are China and India.

Yes, of course, Russia has nickel, iron ore, and ferroalloys. But it does not have the facilities to produce stainless steel in the quantities required. Let's take China – they have built a huge plant in Indonesia and are producing 4 million tons of metal a year. At the same time, their production costs are low – cheaper labor, lower climate costs, and so on.

Now TMK seems to be planning to build production, but as far as I know they are focusing only on Russian consumption, which does not exceed 500 thousand tons. And in Taiwan, for example, it is three times more. Therefore, it is necessary to look not only at the domestic demand, but also to assess the

global potential, to create a large enterprise with the prospect of entering Asia, Africa, South America. But such an ambitious project can only be realized with government support and solid investments.

They will pay off, even if not quickly, because stainless steel is a reliable, durable and beautiful material. And the stainless steel market is growing slowly but steadily – 1-2%, not as fast as we would like, but it is developing despite all the problems.

– How are you solving the financial problems, as this is a separate issue?

– Yes, there were certain difficulties, some are still there, and some, on the contrary, we managed to solve radically and even improve the situation. In 2022, we lost all the deferrals because international insurance companies withdrew their guarantees. However, this year we managed to repay all credit lines, and one of the key factors in the recovery of production volumes was the support of suppliers. Now, due to the increase in the key interest rate, lending in Russia is very expensive – from 17.5%, while suppliers of raw materials lend us for 2%.

We have also managed to optimize logistics – we have discovered new routes, found out everything: who the owner is, what the conditions and nuances are, where misfires can occur, in general, we now know literally every meter of the route better than those who provide these services.

We have also minimized all costs – if we used to turn a blind eye to some expenses, we now carefully calculate all costs.

In addition, we have finally established cooperation with financial organizations. For example, the BANK OF CHINA. You can't imagine how hard and difficult it was to work with them in the beginning; frankly speaking, we would never do it on our own. But as a result, we learned and now our payments are made within an hour, the currency conversion is more favorable, there are no intermediaries, no additional checks, and no one has the ability to stop or block a payment.



Product Quality

RUSINOX products are certified and manufactured according to European quality standards with all necessary tests.

Strict control of incoming metal ensures stable quality of products. Raw materials are purchased from ISO 9001 certified companies. Upon receipt of metal at RUSINOX, 100% quality control of raw materials is carried out by means of spectral analysis and mechanical tests in our own laboratory. All manufactured products are subjected to testing.



And I want to say that we will not go back to European banks, even if the sanctions are lifted, we will work directly in the future. You know, it's like in the car industry – now Chinese manufacturers are actively occupying our market and will not give it back to the Europeans. Especially since the quality of their cars is almost identical to that of European cars.

– Is there any government support that would help you develop?

– Of course, it would be very profitable for us to participate in the programs of preferential loans at the rate of 5-6% to support SMB+ – not yet a large company, but not a medium one either. The fact is that although RUSINOX's revenues have exceeded 2 billion roubles, it is not only our merit, but also a consequence of the fact that the dollar exchange rate has increased, or rather, the cost of metal has increased, and the price of the products themselves has also increased proportionally. As for the number of employees, we do not reach the level of a large company – there are more than a thousand employees, and we are an innovative company with only 120 employees.

But so far the existing criteria of this program do not allow us to enter it. It is clear that they are long outdated, as they were created before 2014. And now we and our colleagues from the Eastern Moscow Region are actively working to change these criteria. We are working with all public, business organizations, and government agencies: the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Moscow Region, the Ministry of Industry and Innovation of the Moscow Region, the State Duma, the Ministry of Industry and Trade, and so on. Unfortunately, the process is very slow. While we were raising the threshold to 5 billion, the market situation changed and it is already necessary to raise the threshold to 10 billion. It seems that the Prime Minister of the Russian Federation, Mr. Mishustin, is rushing his subordinates, but so far the matter has not progressed.

There is a different story with export. Instead of aid and benefits, the government has introduced additional customs duties of 7% on steel exports, without separating ferrous metal from stainless steel, the export of which was already expensive. As a result, we have a one-size-fits-all approach without looking into the details and specifics of industries where it is necessary to take a point-by-point and thoughtful approach.

I hope that these issues will be resolved in the near future, because otherwise, without cheap credit, industrial enterprises, including ours, will not be able to develop – high interest rates on bank loans still increase inflation, as all costs are built into the cost of production. And it cannot grow indefinitely, there will be a limit when the customer simply starts to

RUSINOX production

The company has rolling mills for production of tubes with diameter up to 140 mm and wall thickness up to 4 mm.

Tubes are welded by laser sources. The characteristic feature of such welding is that the seam is small in width but deep.

The finishing department is equipped with an automatic grinding line, which allows to achieve a surface quality of over 1000 GRIT by 10 qualification roughness ($Ra = 0.06$ micron) and a high-speed polishing line, thanks to which a mirror-like surface quality of over 1000 GRIT by 11 qualification roughness ($Ra = 0.05$ micron) is achieved.

reading the publication about RUSINOX, I was approached by one of the directors of Rosselkhozbank. Through his connections we managed to reach the Hungarian OTP bank, the only one in Europe, through which it is now possible to make transactions in euros. So your magazine is a very necessary and useful tool for Russian businessmen.

– Sergey Valeryevich, I am very pleased to hear this, thank you for such a high evaluation of our publication. RUSINOX is a very popular company, not least because of its innovative production. Tell us more about it.

– Yes, indeed, we have installed advanced equipment using laser welding, which allows us to produce high quality products in large quantities. Just last year we launched a new pipe line with advanced technologies, so we are always in favor of maximum renewal and use of the latest developments.

But unfortunately, the latest equipment under sanctions restrictions is quite difficult both to obtain and to keep operational. One of our partners who supplies us with laser equipment – the international company “IPG Photonics Corporation” – has great difficulties with the production of equipment, since some of its divisions are located in the USA, Italy, and Germany. That is why today we are trying to revive this process and create opportunities for the assembly of laser units in Russia.

Moreover, given the complexity of the equipment, it is quite problematic to find a sufficient number of qualified personnel. We do our best, but our company is located in a competitive business zone, there are many large logistics centers nearby: Wildberries, Ozon, Business Lines, which require highly paid staff, but with lower competencies. And, of course, people go there because it is easier to work there, the salary is comparable, but the responsibility is much less. That is why we fight for each of our operators, we provide additional motivation, but we still have staffing problems.

– What do you expect from 2024, what are the company's plans for the near future?

– Our main goal for next year is to increase the production and thus the sales of tubes and pipes by 15-20% compared to 2023 and to double the production of plates.

From June 1, 2024 we plan to start a new production of plates. We wanted to do it this year, but we had a lot of orders, so we could not stop production to move. Now we are going to do it during the New Year holidays, when the level of orders will be minimal.

In addition, we are considering the direction of long products: squares, hexagons, circles.

We will also study the possibility of purchasing new pipe lines through Turkey. In addition, we intend to enter the markets of the Middle East: Iran, UAE, Saudi Arabia. For this purpose, we will open a subsidiary in Uzbekistan (a service center with warehouses) in order to optimize costs and be closer to potential customers. We intend to go “East” with the whole group of companies at once – in addition to RUSINOX, it includes companies producing towel dryers and bathroom furniture.

And in the long-term plans – to become the number 1 manufacturer of panels in Russia – it is a difficult task, there is a lot of competition in this market. But in the long term it is quite realistic to become the leader.

The owner of the group of companies, in spite of everything, in a year and a half managed to build a new building for the production of towel dryers “Terminus”, started “from scratch” the production of bathroom furniture, and everything worked out.

The main thing for an entrepreneur is to keep the drive, invest in development and believe in success. And remember that the only way to develop is to move forward. There is no need to be afraid – the crisis does not kill everyone, only the weak. So you have to be strong and competitive.

refuse stainless steel. Because products made of scrap metal are short-lived – they last 2-3 years at the most, but they are cheaper, and in conditions of unstable situation and unclear prospects few people are ready to invest for several years ahead. As a result, our industry may not be in demand at all.

– Speaking of customers, who are your main customers?

– As I have already mentioned, they are companies from the construction, oil and gas, food and many other industries. I would like to emphasize that one of the ways we find our clients is through your publication. For example, I read an article about the company in the February issue of Russian Business Guide and called them immediately. They asked how I found them and were pleasantly surprised that their interview in the magazine was so successful. Also, after



Рlastmass Group работает на рынке композитов более 17 лет. На сегодняшний день компания является одним из крупнейших российских производителей сверхвысокомолекулярного полиэтилена INKULEN PE, высококачественных листовых полимеров ZEDEX, полиуретана, полипропилена и других материалов. Знания и опыт лучших специалистов отрасли позволяют предприятию решать самые сложные производственные задачи и обеспечивать стабильные поставки материалов по всему миру.

Несмотря на определённые сложности, за последнее время компания добилась целого ряда успехов. О результатах развития и дальнейших амбициозных планах предприятия мы беседуем с Игорем Ивановичем Васильченко, директором по развитию Plastmass Group.



PLASTMASS GROUP: качество, надёжность и инновационный подход

– Как вы оцениваете прошедший год с точки зрения успешности бизнеса? Как решали проблемы, связанные с изменениями в экономике?

– В прошлом году Plastmass Group продемонстрировала значительные достижения в своей деятельности: мы добились более чем двукратного роста. Этот впечатляющий результат был достигнут благодаря открытию новых производственных объектов в Купавне, что привело к увеличению мощностей предприятия.

Конечно, столкнулись мы и с проблемами, вызванными изменениями экономической реальности. Однако компания справилась с этими вызовами и преодолела их. Мы адаптировались к новым условиям рынка и сумели переформировать его – в том числе и за счёт привлечения клиентов, ранее сотрудничавших с иностранными компаниями. Одним из факторов успеха стало увеличение стоимости логистики для иностранных поставщиков, что сделало продукцию предприятия более конкурентоспособной.

При этом Plastmass Group достигла значительных успехов не только на внутреннем, но и на международном рынке. Экспортная деятельность была переосмыслена, и в настоящее время успешно развивается экспорт в такие страны, как Турция, Вьетнам, Индия и Китай. Это позволило компании расширить клиентскую базу и диверсифицировать экономическую деятельность.

Но всё это было бы невозможно без участия нашего сплочённого коллектива, которому я безмерно благодарен. Поэтому, несмотря на некоторые трудности, Plastmass Group полна оптимизма и нацелена на дальнейший успех и развитие в будущем!

– В 2022 году вы говорили о принятой стратегии, в рамках которой к 2024 году планируется достичь общего

снижения импортозависимости отечественных предприятий до 60% за счёт изделий компании.

– Реализация стратегии по снижению импортозависимости достигла значительных результатов. По оценкам наших экспертов, компания смогла снизить импортозависимость до 50%, что означает, что всё больше отечественных предприятий обращается к нашей продукции.

Рост спроса на продукцию Plastmass Group стал ключевым фактором, позволяющим расширять производственные мощности и предлагать широкий ассортимент товаров. Сегодня компания производит полиэтилен высокой плотности (ПНД), высокомолекулярный и сверхвысокомолекулярный полиэтилен (ВМПЭ/СВМПЭ) INKULEN PE, полипропиленовые листы INKUPRO PP, полиуретановый эластомер INKUMER EL, а также материалы под торговой маркой ZEDEX на базе PEEK, PET, PPS, PEI, PSU и другие – все они находят широкое применение. Материалы ZEDEX, известные своей высокой производительностью и надёжностью, стали неотъемлемой частью производственного процесса на многих отечественных предприятиях.

Одним из важнейших направлений, на котором был сосредоточен особый акцент, является судостроение. Наша компания продемонстрировала значительные успехи в этом сегменте российского рынка, что привело к вытеснению канадского производителя Thordon, а также финских и немецких производителей. Это достижение однозначно свидетельствует о растущей конкурентоспособности и репутации Plastmass Group в отрасли и отражает верность выбранных стратегических решений, а также внимание компании к потребностям российских клиентов.

Всё это даёт нам основания гордиться своими достижениями, но при этом важно

продолжать наращивать усилия в рамках стратегии снижения импортозависимости. Plastmass Group завоевала доверие и поддержку клиентов из различных отраслей, которые охватывают почти весь российский рынок, но наша ключевая цель – стать лидерами на мировом рынке.

– А что касается самой продукции Plastmass Group: где вы получаете сырьё, насколько важна зависимость от импортных материалов?

– Компания Plastmass Group стремится к максимальной независимости и разнообразию поставок сырья. Сегодня в рамках этой парадигмы ведётся активная деятельность по разработке и синтезу собственного сырья, а также расширению производственных возможностей для его изготовления. Это стратегическое направление позволяет снизить зависимость от импортных поставок и обеспечить непрерывное производство продукции.

Компания прилагает максимум усилий для достижения высокого уровня технологической компетенции и инноваций в области сырья. Это позволяет контролировать качество и стабильность поставок, а также гарантировать высокую производительность и надёжность наших изделий.

– Какие новые крупные проекты и заказы появились за последнее время у компании?

– В последнее время, как я уже отмечал, идёт активное развитие судостроительной отрасли. В этой связи Plastmass Group предлагает материалы серии СЧВ для изготовления полимерных вкладышей подшипников различного исполнения, которые работают на водяной смазке в пресной и морской воде, смазках на органических и минеральных маслах. Эти изделия могут быть выполнены в форме планок, цилин-

дрических втулок или полувтулок, а их параметры допускают гибкую настройку под требования заказчика.

Кроме того, мы расширяем свои возможности и открываем производство медицинского СВМПЭ (супервысокомолекулярного полиэтилена). В ближайшее время наш материал будет использоваться в качестве имплантов, что позволит компании внести свой вклад в развитие медицинской сферы и улучшение здоровья людей.

Идёт также активный рост присутствия материала ZEDEX и других, таких как СВМПЭ, полипропилен, ПВД (полиэтилен низкой плотности) и полиуретан, во всех отраслях промышленности. Вот лишь несколько примеров их применения.

ZEDEX: использование в производстве подшипников, зубчатых колёс, направляющих и прокладок при высоких нагрузках и трениях.

СВМПЭ и ВМПЭ INKULEN PE: применение в качестве футеровки, временных дорожных покрытий, в качестве синтетического льда, в защитных снаряжениях и других изделиях.

Полипропилен INKUPRO PP: для производства ёмкостей и ёмкостного оборудования, гальванованн, вентиляционных коробов и пр.

ПНД INKULEN PE: использование в производстве труб, контейнеров и других изделий, требующих высокой прочности и устойчивости к химическим воздействиям.

Полиуретан INKUMER EL: для изготовления уплотнений, защитных покрытий, деталей оборудования (валов, роликов, пружин и т. п.), изоляторов и прочих изделий.

Эти проекты и расширение ассортимента продукции позволяют нам продолжать предоставлять новые возможности и решения для наших клиентов в различных отраслях.

– Можете ли вы отметить новейшие технологии, реализованные компанией в последнее время?

– Компания проделала значительную работу в области инженерных пластмасс, представляющих новейшие технологические разработки.

Plastmass Group разработала термопластичные композиты на основе конструкционных полимеров со специальными свойствами, такими как высокая температурная стойкость, устойчивость к химическим воздействиям или электропроводность. Эти материалы применяются в различных отраслях – например, в электронике, аэрокосмической и медицинской промышленности, – способствуя разработке более продвинутых и инновационных продуктов.

– Plastmass Group активно участвует в различных выставках, в том числе в зарубежных. Расскажите, как принимают вас в других странах?

– Да, действительно, участие в международных выставках является важной составляющей нашей деятельности. Plastmass Group готова делиться своим опытом и технологиями с представителями других стран, и выставки 2023 года во Вьетнаме, Китае, Сербии, Турции и Узбекистане прошли успешно.

Наши инновационные продукты и технические решения вызывают живой интерес у посетителей. Компания получает положительные отзывы и привлекает внимание деловых кругов, профессионалов и специалистов из разных стран, устанавливает прочные деловые связи и партнёрства с клиентами, которые ценят качество, надёжность и инновационный подход. Репутация и экспертиза в области пластмассовых технологий расширяются, и мы остаёмся активными участниками на международной арене.

Благодаря успешным выставочным проектам в различных странах мы продолжаем повышать осведомлённость о наших продуктах и решениях, а также укрепляем наше международное присутствие и деловые связи.

– Как в целом обстоит дело с выходом на зарубежные рынки?

– Plastmass Group активно работает над расширением своего присутствия за пределами страны.

Для успешного выхода на зарубежные рынки мы развиваем несколько важных направлений. Во-первых, проводятся исследования рынка, изучаются требования и потребности международных клиентов. Это помогает адаптировать и оптимизировать наши продукты и услуги под их ожидания.

Также активно устанавливаются деловые контакты и строятся партнёрские отношения с зарубежными компаниями. Это позволяет получать ценные знания о местных рынках, локальную экспертизу и поддержку в продвижении наших продуктов.

Интернет и современные коммуникационные технологии также играют важную роль. Мы используем разнообразные цифровые платформы для презентации продуктов и установления контактов с потенциальными клиентами и партнёрами из разных стран.



Кроме того, мы активно участвуем в международных выставках и семинарах, чтобы расширить своё международное присутствие и привлечь внимание к нашим продуктам.

В целом наша компания нацелена на успешный выход на зарубежные рынки. Мы стремимся создать устойчивые партнёрства, предлагая высококачественные продукты, инновационные решения и превосходное обслуживание, чтобы удовлетворить потребности клиентов по всему миру.

– Расскажите о ближайших планах развития компании.

– Plastmass Group имеет амбициозные планы по развитию в ближайшей перспективе. Во-первых, это расширение географического присутствия. Мы стремимся увеличить наше присутствие на зарубежных рынках, особенно в странах с высоким потенциалом роста.

Важнейшим направлением являются внедрение инноваций и развитие продуктов. Для этого мы продолжаем инвестировать в исследования и разработки с целью создания новых продуктов и улучшения существующих. Мы стремимся быть на переднем крае инноваций в нашей отрасли, предлагая клиентам новые и высокоэффективные решения.

Значимой сферой остаётся укрепление клиентских отношений. Мы придаём огромное значение долгосрочным партнёрствам с нашими клиентами, активно работаем над улучшением качества обслуживания, пониманием потребностей клиентов и предлагаем индивидуальные решения под их требования. Мы также стремимся предоставить дополнительные услуги и поддержку для укрепления наших отношений.

Мы придаём большое значение устойчивому развитию и экологической ответственности, поэтому стремимся использовать более экологически чистые материалы и процессы производства, а также снижать наш экологический след.

Не менее важным направлением является развитие человеческого капитала. Мы признаём, что наши сотрудники являются нашим самым ценным активом, поэтому продолжим инвестировать в развитие наших специалистов, предоставлять обучение и возможности для карьерного роста, а также создавать вдохновляющую и поддерживающую рабочую среду.

В целом наша компания стремится к постоянному развитию и росту, адаптируясь к изменениям в отрасли и удовлетворяя потребности наших клиентов. Мы остаёмся на пути к успеху и готовы принять вызовы будущего!

ГК «Пластмасс Групп»
141108, Россия, Московская обл.,
г. Щёлково, ул. Заводская, д.1
+7(499)951-79-41
plastmass-group.ru



PLASTMASS GROUP: quality, reliability and innovation

– How do you assess the past year in terms of business success? How did you solve problems connected with changes in the economy?

– Last year Plastmass Group achieved significant business results – we more than doubled our growth. This impressive result was achieved thanks to the opening of new production facilities in Kupavna, which led to an increase in the company's capacity.

Of course, we also faced challenges caused by changes in the economic reality. However, the company was able to face and overcome these challenges. We adapted to the new market conditions and managed to reshape the market, including by attracting customers who had previously cooperated with foreign companies. One of the success factors was the increase in logistics costs for foreign suppliers, which made the company's products more competitive.

At the same time, Plastmass Group achieved significant success not only on the domestic market, but also on the international market. Export activities were rethought and exports to countries such as Turkey, Vietnam, India and China were successfully developed. This has allowed the company to expand its customer base and diversify its economic activities.

However, none of this would have been possible without the participation of our close-knit team, to whom I am very grateful. Therefore, despite some difficulties, Plastmass Group is full of optimism and aims for further success and development in the future!

– In 2022, you spoke about the adopted strategy, according to which, by 2024, the

import dependence of domestic enterprises is to be reduced to 60% through the company's products.

– The implementation of the strategy to reduce import dependence has yielded significant results. According to our experts, the company has managed to reduce import dependence to 50%, which means that more and more domestic companies are turning to our products.

The growing demand for Plastmass Group products has become a key factor allowing the company to expand its production capacity and offer a wide range of products. Today, the company produces high-density polyethylene, high- and ultra-high-molecular-weight polyethylene INKULENPE, polypropylene sheets INKUPROPP, polyurethane elastomer INKUMEREL, as well as materials under the brand name ZEDEX based on PEEK, PET, PPS, PEI, PSU and others – all of which are widely used. ZEDEX materials, known for their high performance and reliability, have become an integral part of the production process in many domestic enterprises.

One of the most important areas of emphasis is shipbuilding. Our company has achieved significant success in this segment of the Russian market, which led to the displacement of the Canadian manufacturer Thordon, as well as Finnish and German manufacturers. This achievement is a clear indication of Plastmass Group's growing competitiveness and reputation in the industry and reflects the faithfulness of the strategic decisions taken, as well as the company's attention to the needs of Russian customers.

All this gives us a reason to be proud of our achievements, but at the same time it

Plastmass Group has been working in the composite market for more than 17 years. Today the company is one of the largest Russian manufacturers of ultra-high molecular weight polyethylene INKULEN PE, high quality sheet polymers ZEDEX, polyurethane, polypropylene and other materials.

Knowledge and experience of the best specialists in the industry allow the company to solve the most complex production tasks and ensure stable supplies of materials all over the world. Despite certain difficulties, the company has recently achieved a number of successes. We talked to Igor Vasilchenko, Plastmass Group Development Director, about the results of development and the company's ambitious plans for the future.

is important to further increase our efforts within the strategy of reducing import dependence. Plastmass Group has gained the trust and support of customers from various industries covering almost the entire Russian market, but our main goal is to become a leader in the global market.

– As for Plastmass Group products – where do you get your raw materials, how important is the dependence on imported materials?

– Plastmass Group strives for maximum independence and diversity of raw materials supply. Today, as part of this paradigm, we are actively working on developing and synthesizing our own raw materials and expanding our production capacities for their manufacture. This strategic direction helps to reduce dependence on imported supplies and ensures continuous production of products.

The company makes every effort to achieve a high level of technological competence and innovation in the field of raw materials. This allows us to control the quality and stability of supply and to guarantee high performance and reliability of our products.

– What new major projects and customers has the company acquired recently?

– Recently, as I have already mentioned, there has been an active development of the shipbuilding industry. In this regard, Plastmass Group offers SCV series materials for the manufacture of polymer bearing shells of various designs, which operate on water lubrication in fresh and sea water, lubricants on organic and mineral oils. These products can be produced in the form of strips, cylindrical sleeves or half-sleeves, and

their parameters allow flexible adjustment to customer requirements.

In addition, we are expanding our capabilities and opening the production of medical super-high molecular weight polyethylene. In the near future, our material will be used as implants, which will allow the company to contribute to the development of the medical sphere and improve people's health.

The presence of ZEDEX and other materials such as super high molecular weight polyethylene, polypropylene, low density polyethylene and polyurethane in all industries is also growing rapidly. Here are just a few examples of their applications:

ZEDEX: used in the manufacture of bearings, gears, guides and seals for high load and friction applications.

INKULENPE UHMW PE and VMPE: used in linings, temporary road surfaces, synthetic ice, protective gear and other products.

INKUPROPP Polypropylene: for the manufacture of tanks and tank equipment, galvanizing, ventilation boxes, etc.

HDPE INKULENPE: used in the production of pipes, containers and other products requiring high strength and resistance to chemical influences.

INKUMEREL polyurethane: for the production of gaskets, protective coatings, equipment parts (shafts, rollers, springs, etc.), insulators and other products.

These projects and the expansion of our product range allow us to continue to offer new opportunities and solutions to our customers in various industries.

– Can you highlight the latest technologies that the company has implemented recently?

– The company has done significant work in the field of engineering plastics, which represents the latest technological developments.

Plastmass Group has developed

thermoplastic composites based on engineering polymers with special properties such as: high temperature resistance, resistance to chemical attack or electrical conductivity. These materials are used in various industries such as electronics, aerospace and medical, contributing to the development of more advanced and innovative products.

– Plastmass Group actively participates in various exhibitions, including those abroad. Can you tell us how you are received in other countries?

– Yes, indeed, participation in international exhibitions is an important part of our activity. Plastmass Group is ready to share its experience and technologies with representatives of other countries, and the 2023 exhibitions in Vietnam, China, Serbia, Turkey and Uzbekistan were successful.

Our innovative products and technical solutions arouse great interest among visitors. The company receives positive feedback and attracts the attention of companies, professionals and specialists from different countries; establishes strong business relationships and partnerships with customers who value quality, reliability and innovative approach. Our reputation and expertise in the field of plastics technology continues to grow and we remain active participants in the international arena.

Through successful exhibition projects in various countries, we continue to raise awareness of our products and solutions and strengthen our international presence and business relationships.

– What is the general situation regarding the entry into foreign markets?

– Plastmass Group is actively working on expanding its presence abroad.

In order to successfully enter foreign markets, we are developing several important areas. Firstly, we conduct market research and study the requirements and needs of

international customers. This helps us adapt and optimize our products and services to meet their expectations.

We are also actively establishing business contacts and partnerships with foreign companies. This allows us to gain valuable knowledge of local markets, local expertise and support in promoting our products.

The Internet and modern communication technologies also play an important role. We use a variety of digital platforms to showcase products and connect with potential customers and partners in different countries.

In addition, we actively participate in international trade shows and seminars to expand our international presence and raise awareness of our products.

Overall, our company aims to successfully enter foreign markets. We strive to build sustainable partnerships by offering high quality products, innovative solutions and superior service to meet the needs of customers around the world.

– Tell us about the company's immediate development plans.

– Plastmass Group has ambitious development plans for the near future. The first is to expand our geographical presence. We want to increase our presence in foreign markets, especially in countries with high growth potential.

The most important area is innovation and product development. We will continue to invest in research and development to create new products and improve existing ones. We aim to be at the forefront of innovation in our industry, offering customers new and highly effective solutions.

Strengthening customer relationships remains a key focus. We are committed to long-term partnerships with our customers, actively working to improve service quality, understand customer needs and provide customized solutions to meet their requirements. We also strive to provide value-added services and support to strengthen our relationships.

We are committed to sustainability and environmental responsibility, and are working to use greener materials and manufacturing processes and reduce our environmental footprint.

Human capital development is an equally important focus. Recognizing that our people are our most valuable asset, we will continue to invest in the development of our employees, provide training and career development opportunities, and create an inspiring and supportive work environment.

Overall, our company is committed to continuous development and growth, adapting to changes in the industry and meeting the needs of our customers. We are on the road to success and ready to take on the challenges of the future!



«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НЕ НАША ЦЕЛЬ, А НАШЕ КРЕДО!»



Почти 30 лет назад, когда такие понятия, как энерго- и экологическая эффективность, только входили в лексикон отечественной энергетики и промышленности, а о «декарбонизации» даже и не помышляли, в Обнинске небольшая группа сотрудников одной из лабораторий Физико-энергетического института им. Лейпунского – во главе со своим начальником, кандидатом технических наук Ефимом Ильичом Черновым – поставила перед собой амбициозную задачу – разработать и довести до серийного производства стационарный газоанализатор кислорода для отечественной энергетики.

Дело в том, что контроль кислорода в отходящих (дымовых) газах – наиболее эффективный способ экономии топлива, и обнинские учёные ещё в начале 90-х годов прошлого века видели острую необходимость в массовом внедрении в отечественную энергетику и промышленность недорогих, надёжных и долговечных кислородомеров для управления процессами сжигания всех видов углеводородного топлива. Оптимальное содержание кисло-

рода не только снижает расход топлива, уменьшает экологически вредные выбросы, но и увеличивает ресурс работы оборудования тепловых станций и котельных. Если брать в расчёт всю цепочку тепловой и электрогенерации, то надо понимать, что 80% экономии ресурсов можно достичь только на этапе собственно сжигания топлива. Насколько правильной и дальновидной была эта работа, можно судить по тому, что даже сейчас, спустя почти три десятилетия, основная электрогенерация в мире (не говоря уже о генерации тепла) – это сжигание угля, газа и жидкого топлива. В относительных цифрах это 60% от всего объёма электрогенерации!

Надо сказать, что все заложенные в концепцию приборов «ЭКОН» принципы – простота монтажа и использования, высокая эксплуатационная надёжность, долговечность и ценовая доступность – в полной мере оправдали себя. На сегодняшний день газоанализаторы «ЭКОН» работают более чем на 2000 котлоагрегатах практически всех территориальных генерирующих компаний России, а также на производствах

Акционерное общество «ЭКОН» из первого наукограда страны Обнинска является ведущим отечественным разработчиком и производителем керамических сенсоров, датчиков и газоанализаторов содержания кислорода в различных средах. В 2022 году акционерное общество «ЭКОН» отметило четверть века со дня своего основания и было включено Торгово-промышленной палатой России в число «Ста семейных компаний под патронатом президента ТПП РФ».

ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА АО «ЭКОН» ВОШЛО В ЧИСЛО ЛУЧШИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАНЫ, СТАВ ЛАУРЕАТОМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ» В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ ЕДИНСТВЕННЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРОШЕДШИМ СТРОГОЕ СИТО ОТБОРА ФИНАЛИСТОВ.

Учредитель и бессменный генеральный директор АО «ЭКОН», кандидат технических наук Ефим Ильич Чернов:

«Для реализации нашей миссии – разработки, изготовления и внедрения в российскую энергетику высокотехнологичных газоанализаторов на твёрдых электролитах – мы развиваем собственное производство полного цикла с использованием максимального количества отечественных комплектующих. В сочетании с тем фактом, что мы оснащаем наши приборы уникальным по своим характеристикам сенсором собственной разработки, это позволяет нам не только быть лидером в импортозамещении на отечественном рынке, но и успешно конкурировать на экспортных рынках с аналогичной продукцией наиболее развитых стран мира».



Стационарный
газоанализатор кислорода
«ЭКОН»

крупнейших промышленных компаний других отраслей промышленности. Кроме того, приборы «ЭКОН» много лет успешно эксплуатируются на ТЭС, стекольных, химических и иных предприятиях стран ЕАЭС, Юго-Восточной Азии и Восточной Европы.

Данный опыт позволяет сотрудникам АО «ЭКОН» выступать на российском рынке в роли консультантов и экспертов как в области газоанализа, ресурсосбережения и энергоэффективности, так и в области теории и практики производства и применения технической керамики.

За последние несколько лет научно-производственное предприятие стало инициатором и организатором целого ряда круглых столов, которые вышли за рамки региональных мероприятий, стали регулярными и привлекают к себе живой интерес как учёных, так и производителей ведущих отраслевых НИИ, институтов и предприятий из разных регионов нашей страны.

Последние несколько лет только убедили нас в правильном векторе и принципах, заложенных в основу деятельности предприятия при его создании: иметь у себя пол-

ный цикл производства – от разработки и выпуска твёрдоэлектролитных сенсоров на основе диоксида циркония до сборки электронных блоков и выпуска готовых измерительных приборов. В 2022 году экспорт в Россию аналогичных газоанализаторов и их компонентов попал под западные санкции и был запрещён. Но, как известно, нет худа без добра, и перед нашим и аналогичными приборостроительными предприятиями открылись новые возможности, значительно расширился внутренний рынок.

Кроме того, такие отечественные флагманы науки и технологии, как, например, Росатом, ставят задачи контроля кислорода не только в различных газовых средах, но и в расплавах металлов. Это новая, сложная, но очень перспективная для всей отечественной промышленности и энергетики задача, в решение которой коллектив АО «ЭКОН» уже внёс свой весомый вклад.

АО «ЭКОН», ЭТАПЫ ПУТИ:

- 1993 Г. – ВЫПУСК ПЕРВОГО СТАЦИОНАРНОГО ГАЗОАНАЛИЗАТОРА ДЫМОВЫХ ГАЗОВ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ «ЭКОН»;
- 1997 Г. – РЕГИСТРАЦИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭКОН»;
- 1998 Г. – НАЧАЛО ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ;
- 2005 Г. – ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СОБСТВЕННОГО АДМИНИСТРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА;
- 2007 Г. – ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТА ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ НА РАЗРАБОТКУ ОПЫТНОГО ОБРАЗЦА ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНОГО БЕСПРОБООТБОРНОГО ГАЗОАНАЛИЗАТОРА КИСЛОРОДА;
- 2008 Г. – ВХОЖДЕНИЕ В СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ»;

- 2010 Г. – НАЧАЛО СЕРИЙНОГО ВЫПУСКА ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНЫХ ГАЗОАНАЛИЗАТОРОВ «ЭКОН-ВТ»;
- 2011 Г. – СТАРТ ПРОДАЖ ЛИТЬЕВЫХ УСТАНОВОК «ЭКОН-УГШЛ»;
- 2016 Г. – ВХОЖДЕНИЕ В СОСТАВ АССОЦИАЦИИ «КЛАСТЕР КОМПОЗИТНЫХ И КЕРАМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ» (АКОТЕХ);
- 2019 Г. – АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТЕХНИЧЕСКОЙ КЕРАМИКИ;
- 2022 Г. – ЗАВЕРШЕНИЕ РАБОТ ПО ГРАНТУ ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ НА РАЗРАБОТКУ ДВУХКАНАЛЬНОГО ГАЗОАНАЛИЗАТОРА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ;
- 2023 Г. – СЕРТИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СООТВЕТСТВИЕ СМК ГОСТ Р ИСО 9001-2015;
- 2023 Г. – ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ РОСТЕХНАДЗОРА НА «КОНСТРУИРОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЯДЕРНЫХ УСТАНОВОК».



“IMPORT SUBSTITUTION IS NOT OUR GOAL, BUT OUR CREDO!”

ECON Joint Stock Company from the first Science City of the country – Obninsk is the leading domestic developer and manufacturer of ceramic sensors, sensors and gas analyzers of oxygen content in various environments.

In 2022 the ECON JSC celebrated a quarter of a century since its foundation and was included by the Chamber of Commerce and Industry of Russia in the “One hundred family businesses under the patronage of the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation”.

Almost 30 years ago, when such concepts as energy and environmental efficiency were just entering the lexicon of domestic power engineering and industry, and “decarbonization” was not even thought of, a small group of employees of one of the laboratories of the Leipunsky Institute of Physics and Power Engineering in Obninsk, led by their boss, candidate of technical sciences Efim Ilyich Chernov, set an ambitious task – to develop and bring to mass production a stationary oxygen gas analyzer for domestic power engineering.

It is a fact that control of oxygen in flue gases is the most effective way to save fuel, and Obninsk scientists in the early 90s of the last century saw the urgent need for mass introduction of cheap, reliable and durable oxygen meters for control of combustion processes of all types of hydrocarbon fuels in domestic power engineering and industry.

Optimal oxygen content not only reduces fuel consumption and pollutant emissions, but also increases the service life of equipment in thermal power plants and boiler houses. If we consider the entire heat and power generation chain, we should realize that 80% of resource savings can be achieved only at the stage of fuel combustion. How correct and far-sighted

this work was can be judged by the fact that even now, after almost three decades, the main power generation in the world (not to mention heat generation) is the combustion of coal, gas and liquid fuels. In relative terms, this is 60% of the total volume of electric power generation!

It should be said that all the principles of the ECON device concept – simplicity of

ACCORDING TO THE RESULTS OF 2022, THE ECON JSC WAS AMONG THE BEST SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE COUNTRY, BECOMING THE WINNER OF THE NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS ACTIVITY “GOLDEN MERCURY” IN THE FIELD OF INNOVATION, AS WELL AS THE ONLY REPRESENTATIVE OF THE KALUGA REGION WHO PASSED THE STRICT SIEVE OF SELECTION OF FINALISTS.

installation and operation, high reliability, durability and affordability – have been fully justified. To date, the ECON gas analyzers are working in more than 2000 boiler units of almost all regional power plants of Russia, as well as in production facilities of the largest industrial enterprises of other industries. In addition, the ECON devices have been successfully operating for many years in thermal power plants, glass, chemical and other enterprises of the EAEU countries, Southeast Asia and Eastern Europe.

This experience allows the employees of the ECON JSC to act on the Russian market as consultants and experts both in the field of gas analysis, resource saving and energy efficiency, and in the field of theory and practice of production and application of technical ceramics.

In recent years, the research and production company has initiated and organized a number of round tables, which have become regular events beyond the regional level, attracting the interest of both scientists and manufacturers from leading industrial research institutes, universities and enterprises from different regions of our country.

Recent years have only convinced us of the right vector and principles laid in the foundation of the company's activity at its establishment: to have a full production cycle from the development and production of solid electrolyte sensors based on zirconium dioxide, through the assembly of electronic units, to the production of finished measuring devices. In 2022, the export of similar gas analyzers and their components to Russia fell under Western sanctions and was banned. But, as we know, every cloud has a silver lining, and new opportunities opened up for our and similar instrumentation companies, and the domestic market expanded significantly.

Efim Ilyich Chernov, the founder and permanent general director of ECON JSC, Ph.D. in technical sciences, said:

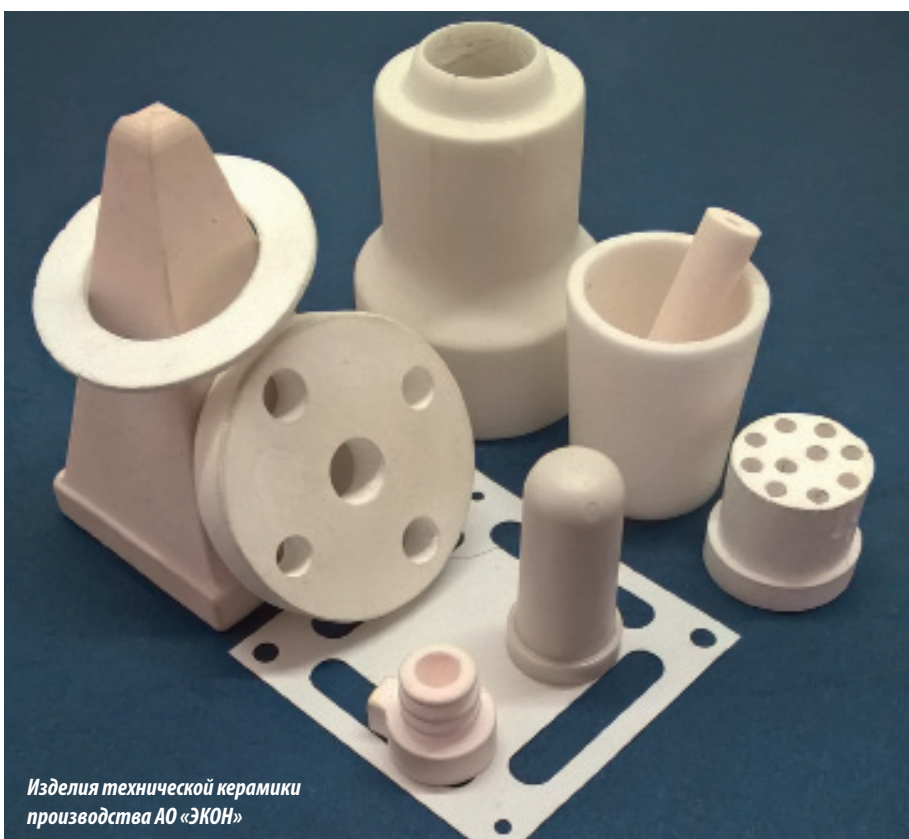
“In order to realize our mission – to develop, manufacture and introduce high-tech gas analyzers on solid electrolytes to the Russian power industry, we are developing our own full cycle production using the maximum number of domestic components.

Combined with the fact that we equip our devices with a unique sensor of our own design, this allows us not only to be a leader in import substitution in the domestic market, but also to compete successfully in export markets with similar products of the most developed countries of the world.”

In addition, such domestic science and technology flagships as Rosatom have set the task of controlling oxygen not only in various gaseous environments, but also in metal melts. This is a new, complex, but very promising task for the entire domestic industrial and energy sector, to the solution of which the team of the ECON JSC has already made a significant contribution.

ECON JSC – MILESTONES ALONG THE WAY:

- 1993 – PRODUCTION OF THE FIRST STATIONARY FLUE GAS ANALYZER UNDER THE TRADEMARK “ECON”;
- 1997 – REGISTRATION OF THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION COMPANY “ECON”;
- 1998 – START OF EXPORT ACTIVITY;
- 2005 – COMMISSIONING OF OWN ADMINISTRATIVE AND PRODUCTION COMPLEX;
- 2007 – RECEIPT OF A GRANT FROM THE “INNOVATION SUPPORT FUND” FOR THE DEVELOPMENT OF A PROTOTYPE OF A HIGH-TEMPERATURE SAMPLING-FREE OXYGEN GAS ANALYZER;
- 2008 – ENTRY INTO THE ASSOCIATION “CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF KALUGA REGION”;
- 2010 – START OF SERIAL PRODUCTION OF HIGH-TEMPERATURE GAS ANALYZERS “ECON-VT”;
- 2011 – SALES LAUNCH OF INJECTION MOLDING MACHINES “ECON-UGSHL”;
- 2016 – ENTRY INTO THE ASSOCIATION “COMPOSITE AND CERAMIC TECHNOLOGIES CLUSTER”;
- 2019 – ACTIVE DEVELOPMENT OF PRODUCTION OF TECHNICAL CERAMICS;
- 2022 – COMPLETION OF WORK ON OBTAINING A GRANT FROM THE “FOUNDATION FOR SUPPORT OF INNOVATIONS” FOR THE DEVELOPMENT OF A NEW GENERATION TWO-CHANNEL GAS ANALYZER;
- 2023 – CERTIFICATION OF THE ENTERPRISE FOR COMPLIANCE WITH THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM GOST R ISO 9001-2015;
- 2023 – RECEIPT OF ROSTECHNADZOR LICENSE FOR “DESIGN OF EQUIPMENT FOR NUCLEAR FACILITIES”.



**Изделия технической керамики
производства АО «ЭКОН»**



Научно-производственная компания «Биосенсор АН» – производитель экспресс-диагностических тест-полосок, точность и качество которых являются результатом более чем тридцатилетней научно-исследовательской, конструкторской и производственной работы, которая продолжается и сейчас. Продукция компании успешно используется в клиничко-диагностических лабораториях, лечебно-профилактических учреждениях, службах скорой и неотложной помощи и многих других организациях. О том, как развивается компания в сегодняшних непростых условиях, а также о нюансах в реализации повсеместно декларируемой программы импортозамещения мы беседуем с генеральным директором НПК ООО «Биосенсор АН» Алексеем Гвоздевым.

ПРОДУКЦИЯ «БИОСЕНСОР АН»: УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ СКРЫТЫХ ОПАСНОСТЕЙ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА И ЖИВОТНЫХ

– Алексей Рудольфович, с какими результатами команда «Биосенсор АН» заканчивает текущий год?

– 2023 год стал для нас весьма успешным: компания добилась абсолютного прорыва в области разработки экспресс-диагностических тест-полосок для скрининга заболеваний почек – нами разработаны сенсорные зоны для отдельного определения микроальбумина, креатинина и одновременно обоих показателей вместе. На данный момент проводятся технические испытания. Следующим этапом станут клинические исследования, после которых мы сможем подать материалы на государственную регистрацию трёх новых продуктов. Данные тест-полоски станут незаменимым инструментом в диагностике болезней почек на самой ранней степени развития патологии.

Список реализованных проектов пополнила также диагностическая линейка из девяти позиций «УриВет», разработанная для диагностики заболеваний у животных, в том числе и полуавтоматический анализатор мочи для животных.

Кроме того, специалистами наших лабораторий были разработаны очередные сенсорные зоны диагностических тест-полосок для определения качества воды. Серия «Биосенсор-Аква» расширилась за счёт экспресс-тестов для определения тяжёлых металлов (Pb^{2+} , Hg^{2+} , Cd^{2+} , Co^{2+} , Ni^{2+} , Zn^{2+} , Cu^{2+} , Al^{3+} , Mn^{2+} , Cr^{6+}), что существенно

увеличит возможность выявления скрытых смертоносных опасностей для человека и животных. Данные тест-полоски просты и удобны в использовании, ими может воспользоваться любой человек без специального образования, просто прочитав инструкцию.

Очень важно для нас, что в 2023 году компания наконец-то вошла в программу по импортозамещению корейских тест-полосок для отечественных и импортных полуавтоматических и автоматических анализаторов мочи. За вклад в наше общее дело хотелось бы поблагодарить президента Ассоциации «РОСМЕДПРОМ» Ю. Т. Калинина, а также Ассоциацию российских производителей средств клинической лабораторной диагностики в лице В. Н. Нечаева, при помощи которых состоялось замещение импорта товарами, произведёнными НПК «Биосенсор АН». Переговоры с Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения по данному вопросу были довольно сложными и длились на протяжении четырёх месяцев.

Так что, несмотря на множество самых различных сложностей, компания продолжает развиваться и создавать инновационную продукцию. Например, благодаря нашим специалистам в этом году введён в строй очередной автоматический аппарат изготовления сенсорных зон для диагностики методом «сухой химии» – это полно-

стью отечественный прибор, отвечающим всем стандартам менеджмента качества.

– Каким научным потенциалом обладает «Биосенсор АН»?

– Вся продукция, которая производится нами сегодня, – результат научно-исследовательской работы в области тонких химических и биохимических технологий в направлении «сухая химия», а также в научно-конструкторском направлении. У компании есть три собственные лаборатории: научная, научно-производственная и научно-конструкторская, где силами наших уникальных специалистов проводятся научные исследования и испытания продукции.

На данный момент наша компания может выпускать более 60 видов высокоточных диагностических тест-полосок. Например, наши тест-полоски применяются для анализа мочи по 11 параметрам: глюкоза, белок, pH, лейкоциты, нитриты, кетоновые тела, билирубин, уробилиноген, относительная плотность, скрытая кровь (эритроциты, свободный гемоглобин) и аскорбиновая кислота. Также для клиничко-диагностических лабораторий мы производим тест-полоски для скрининга мочи по одному или совместным параметрам (аналитам) мочи: «УРИГЛЮК-1» – глюкоза, «УРИКЕТ-1» – кетоновые тела, «УРИБЕЛ» – общий белок, «УРИ-pH» – кислотность, «КЕТОГЛЮК-1» – глюкоза плюс кетоновые тела.

Производятся также тест-полоски, подходящие для самоконтроля в домашних условиях при таких заболеваниях, как диабет 1-го и 2-го типа, панкреатит, почечная недостаточность, некроз поджелудочной железы, кетоацидоз, опухоли надпочечника, мочевого пузыря и почек, мочекаменная болезнь, токсикоз беременных, сердечная недостаточность, пиелонефрит, цистит, уретрит, простатит и множество других недугов.

Кроме того, мы производим и приборы. Среди новинок – высокоскоростной автоматический анализатор мочи со скоростью определения до 800 анализов в час по 10-11 показателям.

– С какими сложностями из-за существующей экономической ситуации вы сталкиваетесь при развитии направления экспресс-диагностики?

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

– Как, по-вашему, можно решить эту проблему?

– Во-первых, я полагаю, что необходимо обязательно и срочно ввести государственные пошлины (40-60%) на импортную аналогичную продукцию. Во-вторых, нужно отказаться от регистрации отечественных медицинских изделий по правилам ЕАЭС хотя бы на 7-10 лет, оставив существующую российскую процедуру. В-третьих, упростить процесс внесения изменений в регистрационное досье медицинского изделия для продукции



класса риска 2а и ниже – путём введения обычного декларирования внесённых изменений самим отечественным производителем медицинского изделия (при условии соблюдения эффективности и безопасности такого изменения). На данный момент они излишне бюрократизированы, необоснованно затратны и сильно продолжительны по времени.

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



– Сама идея очень правильная, но, к сожалению, приходится признать, что программа либо работает плохо, либо вообще не работает. С одной стороны, государство декларирует необходимость и важность этой программы; с другой стороны, принимаются такие постановления и решения, которые мешают её реализации, а в некоторых случаях делают её и вовсе невозможной.

Получается, что ранее у России была зависимость от западных стран и Америки, сегодня развивается – от Китая и Индии... А корень проблемы – в развале химической промышленности в РФ, начавшемся с 1990-х годов. Поэтому, чтобы улучшить ситуацию, государству совместно с бизнесом необходимо срочно восстанавливать производства химических реактивов, тем более что многие НИИ в этой области сохранились и работают по сей день. Думаю, что всё не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Но есть нюансы... Пока государство не научится

защищать свои сырьевые, промышленные и товарные рынки, ничего не получится, поскольку китайская и индийская продукция всё равно останется дешевле отечественной. А следовательно – все пути в направлении импортозамещения будут бессмысленны.

– Если государство будет в полной мере поддерживать отечественного производителя, то каковы перспективы развития экспресс-диагностики в России?

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

– Какие планы на будущее у «Биосенсор АН»?

– Мои планы остаются неизменными многие годы: обеспечить компании выживание в динамично меняющейся ситуации, создавать новое оборудование и расходные материалы на благо граждан России, работать во имя защиты экономической безопасности нашей страны. Наш лозунг на будущий год: «Идти вперёд, никогда не сдаваться, так как наше дело правое, победа будет за нами!»



Biosensor Research and Production Company is a manufacturer of express diagnostic test strips, the accuracy and quality of which are the result of more than thirty years of research, development and production that continues to this day. The company's products are successfully used in clinical diagnostic laboratories, medical and preventive institutions, ambulance and emergency services and many other organizations. We talk to Alexey Gvozdev, General Director of Biosensor Ltd, about how the company is developing in today's difficult conditions, as well as about the nuances in the implementation of the universally declared import substitution program.

BIOSENSOR PRODUCTS: UNIQUE ABILITY TO DETECT HIDDEN THREATS TO HUMANS AND ANIMALS

– *Alexey Rudolfovich, what are the Biosensor team's results for the current year?*

– The year 2023 was very successful for us – the company achieved an absolute breakthrough in the development of express diagnostic test strips for kidney disease screening: we developed sensor zones for separate determination of microalbumin, creatinine and both indicators together at the same time. Technical testing is currently underway. The next stage will be clinical trials, after which we will be able to submit materials for state registration of the three new products. These test strips will become an indispensable tool for diagnosing kidney diseases at the earliest stage of pathological development.

The list of implemented projects was also supplemented by a diagnostic line of nine UriVet products for diagnosing diseases in animals, including a semi-automatic urine analyzer for animals.

In addition, our laboratory specialists developed the next sensor zones of diagnostic test strips for determining water quality. The “Biosensor-Aqua” series has been expanded by express tests for detection of heavy metals (Pb^{2+} , Hg^{2+} , Cd^{2+} , Co^{2+} , Ni^{2+} , Zn^{2+} , Cu^{2+} , Al^{3+} , Mn^{2+} , Cr^{6+}), which will significantly increase the possibility of detection of hidden deadly dangers for humans and animals. These test strips are simple and easy to use, they can be used by anyone without special training, just by reading the instructions.

It is very important for us that in 2023 the company finally entered the program of import substitution of Korean test strips for domestic and imported semi-automatic and automatic urine analyzers. I would like to thank the President of the Association “ROSMEDPROM” Yu. T. Kalinin, as well as the Association of Russian Manufacturers of Clinical Laboratory Diagnostic Means

represented by V. N. Nechaev, for their contribution to our common cause, with the help of which the import substitution with the goods produced by RPC Biosensor took place. Negotiations with the Federal Service for Sanitary Supervision on this issue were quite complicated and lasted for four months.

Thus, despite various difficulties, the company continues to develop and create innovative products. For example, this year, thanks to our specialists, we put into operation another automatic device for the production of sensor zones for diagnostics by the method of “dry chemistry” – it is a fully domestic device that meets all quality management standards.

– *What is the scientific potential of Biosensor?*

– All the products we produce today are the result of research and development work in the field of fine chemical and biochemical

technologies in the direction of “dry chemistry”, as well as in the scientific and design direction. The company has three own laboratories: scientific, research and production, and research and development, where our unique specialists carry out scientific research and product testing.

At present, our company can produce more than 60 kinds of high-precision diagnostic test strips. For example, our test strips are used to analyze urine for 11 parameters: glucose, protein, pH, leukocytes, nitrite, ketone bodies, bilirubin, urobilinogen, relative density, occult blood (red blood cells, free hemoglobin) and ascorbic acid. Also for clinical diagnostic laboratories we produce test strips for screening of urine for one or more parameters (analytes) of urine: “URIGLUK-1” – glucose, “URIKET-1” – ketone bodies, “URIBEL” – total protein, “URI-pH” – acidity, “KETOGLUK-1” – glucose plus ketone bodies.

We also produce test strips suitable for home self-monitoring of such diseases as diabetes type 1 and 2, pancreatitis, renal failure, pancreatic necrosis, ketoacidosis, tumors of the adrenal gland, bladder and kidneys, urolithiasis, toxicosis of pregnant women, heart failure, pyelonephritis, cystitis, urethritis, prostatitis and many other diseases.

In addition, we also produce equipment. Among the novelties is a high-speed automatic urine analyzer with the speed of determination of up to 800 tests per hour for 10-11 indicators.

– What difficulties are you facing in developing the express diagnostics business due to the current economic situation?

– Of course, like many other manufacturers, we faced difficulties due to the imposition of sanctions. The established logistic chains for delivery of components and materials for production from abroad were destroyed. There is still a shortage of foreign enzymes, chemical and electronic components, and components necessary for production. So far we have managed to cope and find solutions, but the cost of production has increased significantly due to the speculation of sellers and a significant increase in the cost of logistics. This creates certain problems for domestic producers, because if our market is not protected by the state against similar products from abroad, for example from China, Russian producers are not competitive. At the same time, not all products coming to the Russian market from these countries today are of high quality.

– How do you think this problem can be solved?

– First of all, I think it is necessary to introduce state duties (40-60%) on imported similar products. Secondly, it is necessary to abandon the registration of domestic medical devices according to the EAEU rules

for at least 7-10 years, leaving the existing Russian procedure. Thirdly, it is necessary to simplify the process of making changes to the registration dossier of a medical device for products of risk class 2a and below – by introducing the usual declaration of changes made by the domestic manufacturer of the medical device itself (subject to the effectiveness and safety of such changes). At present, they are overly bureaucratic, disproportionately costly and time-consuming.

– How does the import substitution program work, do you get any support?

– The idea is very correct, but unfortunately we have to admit that the program works either poorly or not at all. On the one hand, the state declares the necessity and importance of this program. On the other hand, such decrees and decisions are made that hinder its implementation, and in some cases even make it impossible.

It turns out that Russia used to be dependent on Western countries and America, and today the dependence is developing – on China and India... And the root of the problem is the collapse of the chemical industry in Russia, which began in the 1990s. Therefore, in order to improve the situation, the state together with business must urgently restore the production of chemical reagents, especially since many research institutes in this field have survived and are still working today. I do not think that everything is as complicated as it seems at first glance. But there are nuances... Unless the state learns to protect its raw materials, industrial and commodity markets, nothing will come, because Chinese and Indian products will remain cheaper than domestic ones. And, therefore, all efforts towards import substitution will be meaningless.

– What are the prospects for the development of rapid diagnostics in Russia if the government provides full support for domestic manufacturers?

– If real support is given to manufacturers, the opportunities for the Russian market are limitless, because the scope of application of rapid tests is extremely wide. It includes narcology, allergology, emergency medicine, telemedicine, forensics, and any other field where it is possible to analyze human biological fluids – and not only.

– What are your future plans for Biosensor?

– My plans have remained the same for many years: to ensure the survival of the company in a dynamically changing situation, to create new equipment and consumables for the benefit of Russian citizens, to work to protect the economic security of our country. Our slogan for the next year is: “Go forward, never give up, because our cause is right, victory will be ours!”





Мебельная компания EVA MARANNI – российский производитель, чьё имя стало широко известно на рынке благодаря производству высококачественной, 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. Несмотря на кризисы в экономике, предприятие не просто продолжает работать, но и активно развивается. Сегодня компания находится на этапе глобального масштабирования и запускает уникальную для российского рынка франшизу мебельного производства в российских регионах. В интервью нашему изданию основатель EVA MARANNI АРМЕН МУРАДЯН рассказал о том, почему франшиза компании точно принесёт прибыль её владельцам, и о том, какие перспективы для развития бизнеса франчайзи открывает партнёрство с компанией.

EVA MARANNI: ПРИБЫЛЬНАЯ ФРАНШИЗА, ВОЗРОЖДАЮЩАЯ МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО РОССИИ

– Армен, расскажите, как возникла идея создания франшизы мебельного производства и в чём её уникальность?

– EVA MARANNI сегодня – это состоявшееся имя, бренд с безупречной репутацией на мебельном рынке. Мы фактически только успели начать работать, как на мир обрушились различные катаклизмы, и эту проверку мы прошли достойно. Например, когда в конце 2019 года в мир пришла пандемия и многие приостановили или вовсе закрыли производства, мы, напротив, расширились и дополнительно к ассортименту мягкой мебели открыли производство корпусной.

Мы не просто производим мебель – мы её создаём: такую, какую нам самим хотелось бы купить. У нас есть собственная лаборатория, где все материалы тщательно проверяются на износостойкость и безопасность: мы применяем только сертифицированные материалы высшего качества. Мы сформировали собственные конструкторское и дизайнерское бюро, где разрабатываем новые модели и технологии. Мы занимаемся делом, в которое вкладываем душу. И неудивительно, что

при таком подходе спрос на продукцию достаточно быстро стал расти.

Наши производственные мощности располагаются в городском округе Мытищи, а заказы на поставку мебели мы стали получать из всех регионов России: от Владивостока до Калининграда. Около 70% заказов на мебель EVA MARANNI поступает из регионов. И это притом что мы не работаем в экономсегменте, примерно 40% нашей продукции – премиум-сегмент, 60% – средний ценовой сегмент.

И мы подумали, что если нас выбирают, если наши показатели и наша отчётность подтверждают рост продаж – мы можем облегчить нашим клиентам лучшие возможности приобретения качественной и удобной мебели, поэтому и выходим на рынок с нашей франшизой.

Для клиентов это возможность купить мебель высочайшего качества по более привлекательной цене, так как мы убираем из цепочки формирования конечной цены логистические издержки, а для предпринимателей – уникальное предложение сразу по нескольким параметрам.

Это возможность начать полноценный производственный бизнес с нуля при очень небольших стартовых инвестициях; это гарантированная загруженность производства заказами – об этом мы позаботимся. Это также высокий спрос на продукцию, сокращение издержек; возможность держать конкурентные цены на мебель отличного качества, реальный потенциал расширения и масштабирования предприятия. Если вкратце: производитель, который откроет производство в своём городе, имеет отличные перспективы «захватить» не только город, но и весь регион.

Предложение уникальное, аналогов в России на данный момент не существует. Мы приезжаем в регион, строим производство, отлаживаем его работу и все бизнес-процессы, передаём в руки владельца готовый и работающий бизнес, который помогаем поддерживать.

– Как это будет происходить на практике?

– Например, предприниматель из любого региона увидел рекламу производствен-

ной франшизы и написал или позвонил в головной офис узнать подробности. Мы детально обсуждаем с ним проект, присылаем необходимую документацию, расчёты. После предварительного обсуждения деталей и подписания договора команда EVA MARANNI выезжает в город. Это настоящий профессиональный десант. Команда открытия состоит из 6-7 специалистов компании EVA MARANNI (руководитель мебельного производства, технолог-конструктор, менеджер по продажам, обивщик мягкой мебели, старший столяр, специалист швейного цеха). Работает команда открытия в городе франчайзи-партнёра 1-2 месяца – в зависимости от формата запускаемого производства. Здесь мы арендуем помещение под производство, куда доставляется оборудование, организуем обивочный, столярный и швейный цеха. О найме сотрудников тоже можно не беспокоиться: мы займёмся подбором и трудоустройством. Далее выставляем лекала, готовим первые образцы. Также наша забота – поиск менеджерского и офисного состава, настройка CRM-систем, камер видеонаблюдения, 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. Когда мы говорим о всесторонней поддержке франчайзи, это не просто красивые слова, за ними стоят конкретные дела.

– Какую же поддержку от головного офиса будут получать ваши франчайзи?

– Должен отметить, что это полный пакет всех возможных услуг, начиная от руководства по управлению и ведению бизнеса. У франчайзи будет полный комплект регламентов и инструкций для запуска и ведения бизнеса. Мы передаём брендбук – руководство по использованию фирменного стиля компании EVA MARANNI, шаблоны и макеты рекламных материалов: каталогов, буклетов, визиток. Берём на себя маркетинговое продвижение: размещаем информацию о компании на федеральном сайте, анонсируем открытие мебельной фабрики партнёра на сайте и в социальных сетях.

Кроме того, то федеральный маркетинг и рекламная поддержка: мы участвуем в ТВ-проектах, изготавливаем мебель для звёзд и блогеров, сотрудничаем с дизайнерами. И, наверное, самое главное – мы гарантированно обеспечиваем наших партнёров заказами.

– Если сейчас коллеги по мебельной отрасли решат выйти на рынок с аналогичным предложением, то в чём, на ваш взгляд, будет состоять ваше основное преимущество?

– Мы первопроходцы. Да, первым всегда сложнее, но одновременно это и преимущество, так как за нами можно уже только

повторять. Во-вторых, конечно, это известность и престижность самого бренда. Мебель EVA MARANNI знают в России, она представлена в домах известных людей, таких как Татьяна Тарасова, Виктор Дробыш, Анфиса Чехова, Наталья Бочкарёва и другие. Нашей мебелью обставляются съёмочные площадки федеральных ТВ-каналов: например, ТНТ снимает свои развлекательные шоу в интерьерах EVA MARANNI. Это гарантия качества, стиля. И одновременно это мебель, которую позволить себе могут не только селебрити, а значит, это стабильно высокий спрос. В-третьих, благодаря разработкам нашего конструкторского бюро регулярно появляются новые модели, которые отвечают всем современным трендам, так что недостатка в ассортименте точно не будет.



И наконец, это уникальное ценовое предложение. Я сильно сомневаюсь, что на рынке найдётся много игроков, которые за столь небольшие инвестиции смогут предложить открытие полноценного мебельного производства и при этом ещё и полностью возьмут на себя обучение мебельному делу, расскажут обо всех нюансах, что позволит детально вникнуть в каждый бизнес-процесс на своём производстве EVA MARANNI.

– К слову, об инвестициях: какова стоимость франшизы EVA MARANNI?

– Мы подготовили для своих партнёров крайне выгодное предложение. Для первых франчайзи будет действовать особое предложение: полная стоимость пакета франшизы составит всего 6,5 млн рублей. В эту сумму входят затраты на закупку и поставку оборудования, световая аппаратура, оборудование рабочих мест; запускаем сайты и все процессы – в общем, создаём производство под ключ. В эту сумму также включён 5-процентный платёж от суммы заказов, которые мы же и обеспечим. При

этом благодаря нашему огромному опыту мы запустим производство всего за два месяца. Так что это крайне доступные инвестиции для старта прибыльного бизнеса с высокой маржинальностью – от 37,6%. Потенциальным партнёрам мы готовы предоставить подробный расчёт. В среднем доход будет начинаться от 300 тыс. рублей в месяц.

Если говорить о сроках окупаемости, то они зависят от нескольких факторов (от стоимости аренды, площади, объёмов выпуска и пр.), в среднем это от одного года до двух лет. Отмечу, что такая цена на франшизу будет действовать только на старте проекта, в дальнейшем она будет выше.

– Вы видите интерес к вашему предложению в регионах?

– Безусловно. Мы всегда получали много заявок из регионов на поставку нашей мебели, а сегодня, когда появился шанс «приблизить» мебель EVA MARANNI к себе, не ждать поставок, этим предложением заинтересовались многие. Мы фактически только вывели на рынок наше предложение, а уже идут активные переговоры, часть из которых находится на завершающей стадии. Конечно, в регионах есть и свои мебельные производства, но о наполненности мебельного рынка говорить не приходится. Если бы в России был переизбыток предприятий по производству качественной мебели, то салоны по продаже мебели и прямые клиенты не стали бы заказывать диваны и кресла из Москвы. Не секрет, что в постсоветский период многие предприятия были разрушены. Мы возрождаем производство, придаём экономике регионов новый импульс.

К слову, в рамках проекта развития системы франшизы мы предлагаем рассмотреть в качестве поставщиков материалов и комплектующих продукцию локальных региональных производителей. Наш многолетний опыт говорит о том, что в регионах России есть игроки, чья продукция по качеству не уступает зарубежным аналогам. Я мечтаю о том, чтобы по всей стране открывались новые предприятия. И не только мебели. В перспективе мы запустим и собственное производство комплектующих, фурнитуры, тканей, что позволит снизить издержки производства, будет способствовать созданию новых рабочих мест в регионах и сделает мебельный бизнес ещё более привлекательным. Думаю, что мы будем готовы к запуску таких предприятий после продажи первых десяти франшиз.

Так что франшиза EVA MARANNI – это не просто продажа товаров под именем известного бренда, это производство с перспективой роста, развития, расширения; гибкое и мобильное предприятие, которое приносит стабильный и гарантированный доход его владельцу и радость клиентам, которые могут купить качественную мебель по доступной цене у себя в регионе.

Беседовала Александра Убоженко



Furniture company EVA MARANNI is a Russian manufacturer whose name has become widely known in the market thanks to the production of high-quality, safe and elegant upholstered furniture. The company was founded in 2016 and during this time its products have become famous not only in Russia, but also all over the world. Despite all the crises in the economy, the company not only continues to work, but also actively develops. Today the company is at the stage of global scaling and is launching a unique for the Russian market franchise of furniture production in Russian regions. In an interview with our publication the founder of EVA MARANNI ARMEN MURADYAN told us why the franchise of the company will definitely bring profit to its owners and what prospects the partnership with the company opens for the franchisee's business development.

EVA MARANNI: A PROFITABLE FRANCHISE REVITALIZING FURNITURE PRODUCTION IN RUSSIA

– Armen, could you tell us how the idea of creating a furniture production franchise came about and what makes it unique?

– Today EVA MARANNI is an established name, a brand with an impeccable reputation in the furniture market. In fact, we just had time to start working before various cataclysms hit the world, and we passed this test with dignity. For example, when the pandemic hit the world at the end of 2019 and many suspended or completely stopped production, we, on the contrary, expanded and, in addition to the range of upholstered furniture, opened the production of wardrobe cabinet furniture.

We don't just produce furniture – we create it, the kind of furniture we would like to buy ourselves. 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 have our own design and engineering office where we develop new models and technologies. We are engaged in a business in which we put our soul. And it is not surprising that with this approach the demand for our products began to grow quite quickly.

Our production facilities are located in the Mytishchi District of the city, and we began to receive orders for furniture delivery from all regions of Russia – from Vladivostok to Kaliningrad. About 70% of the orders for EVA MARANNI furniture come from the regions. And this despite the fact that we do not work in the economy segment, about 40% of our



products are in the premium segment, 60% are in the medium price segment.

And we thought that if we are chosen, if our indicators and our reporting confirm the growth of sales – we can provide the best opportunity for our customers to buy quality and comfortable furniture – that's why we enter the market with our franchise.

For customers – it is an opportunity to buy furniture of the highest quality at a more attractive price, as we remove logistics costs from the chain of formation of the final price, and for entrepreneurs – a unique offer on several parameters at once.

This is an opportunity to start a full-fledged production business from scratch with very

small initial investments, this is a guaranteed load of production orders – we will take care of it. This is a high demand for products, cost reduction, the ability to keep competitive prices for furniture of excellent quality, the possibility in the future to expand and scale the enterprise. In short – the manufacturer who will open production in his city has excellent prospects of conquering not only the city, but the entire region.

The offer is unique, there are no analogues in Russia at the moment. We come to the region, build a production facility, fine-tune its operation and all business processes, and hand over to the owner a ready and working business, which we help to maintain.

– *How will this happen in reality?*

– For example, an entrepreneur from any region sees an advertisement for a production franchise and writes or calls the head office to ask for details. We discuss the project with him in detail, and send him the necessary documents and calculations. After discussing the details and signing the contract, the EVA MARANNI team goes to the city. It is a real professional team. The opening team consists of 6-7 specialists of the company EVA MARANNI (head of furniture production, technologist-designer, sales manager, upholsterer of upholstered furniture, senior carpenter, specialist of sewing shop). The opening team works in the city of the franchisee for 1-2 months, depending on the format of the production. Here we rent production premises, where the equipment is delivered, organize upholstery, carpentry and sewing shops. You don't have to worry about hiring employees – we take care of selecting and hiring them. Then we will make patterns, prepare the first samples. We also search for managers and office staff, set up CRM systems, video surveillance cameras, website and social network pages. After the first clients apply, we hand over 100% of the functioning business.

At the same time, we never leave our partners alone. When we talk about comprehensive support for franchisees, it is not just words, but concrete actions.

– *What kind of support do your franchisees receive from the head office?*

– I should point out that it is a complete package of all possible services, starting with the management and business manual. The franchisee will have a complete set of regulations and instructions for starting and running the business. We provide a brand book – a guide to the use of the EVA MARANNI corporate identity, templates and layouts for advertising materials: catalogs, brochures, business cards. We undertake marketing promotion – we place information about the company on the federal website, announce the opening of the partner's factory on the website and in social networks.

Federal marketing and advertising support, we participate in TV projects, make furniture for stars and bloggers, cooperate with designers. In addition, perhaps most importantly, we guarantee to provide our partners with orders.

– *If your colleagues in the furniture industry decide to enter the market with a similar offer, what do you think will be your main advantage?*

– We are pioneers. Yes, it is always more difficult to be the first, but at the same time it is an advantage, because after us it is only possible to repeat. Secondly, of course, is the popularity and prestige of the brand. EVA MARANNI furniture is known in Russia, it is represented in the homes of famous people



such as Tatiana Tarasova, Viktor Drobysch, Anfisa Chekhova, Natalia Bochkareva and others. Our furniture is used on film sets of federal TV channels, for example, TNT shoots its entertainment shows in the interiors of EVA MARANNI. This is a guarantee of quality and style. And at the same time – it is furniture that not only celebrities can afford, so it is a stable high demand. Thirdly, thanks to the developments of our design office – there are regularly new models that meet all modern trends – so there is no lack of assortment.

And finally, it is a unique price offer. I highly doubt that there will be many players on the market who, for a small investment, will be able to offer the opening of a full-fledged furniture production and, at the same time, will fully undertake the training of furniture business, will tell about all the nuances that will allow you to know in detail every business process in your production EVA MARANNI.

– *Speaking of investment, how much does the EVA MARANNI franchise cost?*

– We have prepared an extremely competitive offer for our partners. For the first franchisees there will be a special offer – the total cost of the franchise package will be only 6.5 million rubles. This amount includes the cost of purchase and delivery of equipment,



lighting equipment, workplace equipment, we launch websites and all processes, in general, we create a turnkey production. This amount also includes a 5% payment from the amount of orders, which we will provide. At the same time, thanks to our vast experience, we will start production in just two months. So this is an extremely affordable investment to start a profitable business with high margins – from 37.6%. We are ready to make a detailed calculation for potential partners. On average, the income will start from 300 thousand rubles per month.

If we talk about the payback period, it depends on several factors (cost of rent, area, output, etc.), on average from one to two years. I should note that such a franchise price is valid only at the beginning of the project, in the future it will be higher.

– *Do you see interest in your offer in the regions?*

– Absolutely. We have always received many requests from the regions to supply our furniture, and today, when there is a chance to “bring EVA MARANNI furniture closer” without waiting for deliveries, many people are interested in this offer. In fact, we have just launched our offer on the market and there are already active negotiations, some of which are in the final stage. Of course, the regions also have their own furniture production, but we cannot talk about the abundance of the furniture market. If there were an abundance of enterprises producing quality furniture in Russia, furniture showrooms and direct customers would not order sofas and armchairs from Moscow. It is no secret that in the post-Soviet period many enterprises were destroyed. We are reviving production and giving new impetus to the regional economy.

Incidentally, within the framework of the franchise system development project we are considering the products of local regional manufacturers as suppliers of materials and components. Our long-term experience shows that there are players in Russia's regions whose products are as good as their foreign counterparts. My dream is to see new enterprises opening all over the country. And not only with furniture. In the future we will start our own production of components, accessories, fabrics, which will reduce production costs, create new jobs in the regions and make the furniture business even more attractive. I think we will be ready to launch such companies after the first ten franchises are sold.

Thus, the EVA MARANNI franchise is not only the sale of goods under the name of a well-known brand, it is a production with the prospect of growth, development, expansion, a flexible and mobile business that brings a stable and guaranteed income to its owner and the joy of customers who can buy quality furniture at an affordable price in their region.

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

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.



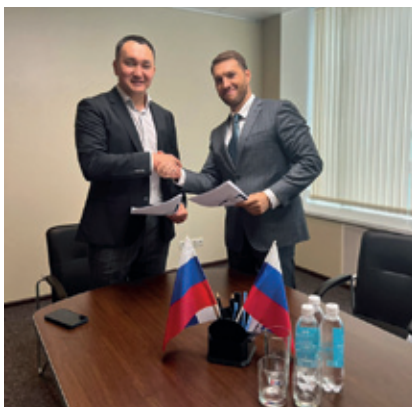
ПОДПИСАНО СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ АССОЦИАЦИЕЙ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» И ЕВРАЗИЙСКИМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ АГЕНТСТВОМ

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»

Бизнес-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 получать 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 рестораны 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”

Business 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

Рост 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.



The 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 ЗАМЕСТИТЬ 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 обеспечат 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 закупает 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 разделять 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.

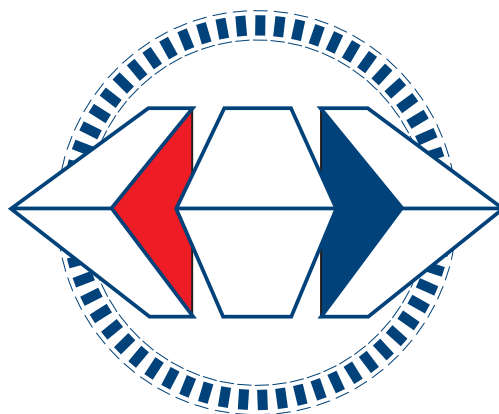
Thus, the FTBS line is integrated into the general scheme of the Group's intermodal solutions, where cargo transportation is carried out by several modes of transport.

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.



**28–30
НОЯБРЯ 2023**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



**РОССИЙСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННИК**
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА

**УСТОЙЧИВОСТЬ
И РАЗВИТИЕ**

СООРГАНИЗАТОРЫ:



**МИНПРОМТОРГ
РОССИИ**



**ПРАВИТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

EXPOFORUM

12+

