

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

9/254 апрель 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

INNOPROM '24

Центральная Азия

ИННА ЩЕРБАКОВА:

**«СОВРЕМЕННЫЕ СВОБОДА И УСПЕХ –
ЭТО УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛЬНОСТЬЮ
НА СВОИХ УСЛОВИЯХ»**



РОССЕТИ
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН



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

ОПЕРАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

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

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

РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Обслуживает

47

тысяч подстанций

170

тысяч км ЛЭП

0,4–220 кВ

классом напряжения

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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Анна Шехматова, Юлия Колчева, Ольга Иванова

Журналисты номера: Анна Добрынина,

Дарья Бакарина, Михаил Московец,

Екатерина Иванова, Светлана Кныш

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 9/254 апрель 2024

Дата выхода в свет: 15.04.2024.

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Anna Shekhmatova, Yulia Kolcheva, Olga Ivanova

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 9/254 April 2024

Date of issue: 15.04.2024.

Edition: 30000 copies. Open price.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

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 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 **«ИННОПРОМ. ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»:** ПАНРЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ
- 6 **РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:** УВЕРЕННЫЙ РОСТ И ПРОРЫВНЫЕ ПРОЕКТЫ
- 8 **«НОВАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ»**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 10 **ИННА ЩЕРБАКОВА, «РЕСТАРТ РЕАЛЬНОСТИ»:**
«СОВРЕМЕННАЯ СВОБОДА И УСПЕХ – ЭТО УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛЬНОСТЬЮ НА СВОИХ УСЛОВИЯХ»

ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

- 18 **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АНТАРЕС (КАЛЛИСТО) ВИЖН» ПАВЕЛ БУЛГАКОВ:**
«В НАШЕЙ ПРАКТИКЕ НЕ БЫЛО НИ ОДНОГО КЛИЕНТА, КОТОРЫЙ БЫ СМЕНИЛ НАШЕ МАРКИРОВОЧНОЕ РЕШЕНИЕ НА АЛЬТЕРНАТИВНОЕ»
- 22 **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «АИМЕД» ВЕНИАМИН ДАРДЫК:**
«ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ПРОТИВ МЕЛАНОМЫ»
- 26 **ОСНОВАТЕЛЬ «ПЕГАСИ РУС» АЛЕКСАНДР ГУЛЯЕВ:**
«ОЧКИ PEGASI – ИННОВАЦИОННОЕ УСТРОЙСТВО КОРРЕКЦИИ НАРУШЕНИЙ СНА»

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОИЗВОДСТВА

- 30 **САМАРСКИЙ ГИПСОВЫЙ КОМБИНАТ:** «ТОТ САМЫЙ ГИПС!»
- 34 **ВЛАДИМИР МАРКОВ, ДМИТРОВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД:**
«МЫ ПРОИЗВОДИМ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НУЖД ВАГОНОРЕМОНТНЫХ И ЛОКОМОТИВОРЕМОНТНЫХ ДЕПО С АО «ВНИИЖТ»

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

- 38 **НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»**
- 42 **АЙЛИН ОНЕР, ГРУППА КЕРТ.**
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ДЛЯ ТУРЦИИ НА 2024-Й: ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА
- 44 **ДАРЬЯ ПОГОДИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК SWILAR. ИЗМЕНЕНИЯ-2024:**
СИДН, ТЦО, ОФШОРЫ И ДРУГИЕ НОВОСТИ





РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

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



Партнер
Корпорации МСП

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

Реклама.

«ИННОПРОМ. Центральная Азия»: ПАНРЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

С 22 по 24 апреля 2024 года в Ташкенте в четвёртый раз пройдёт международная промышленная выставка «ИННОПРОМ. Центральная Азия». Мероприятие соберёт более 10 тыс. посетителей и станет местом встречи представителей деловых кругов из России и Средней Азии. Выставка пройдёт в комплексе «Узэкспоцентр» на площади более 14 тыс. кв. м.



Крупнейшими участниками «ИННОПРОМа» в Ташкенте станут Ростех, Sberbank International, «Северсталь», «Металлоинвест», КАМАЗ, Росатом.

Ключевые цели выставки – это расширение промышленного сотрудничества со странами Центральной Азии, определение новых точек развития промышленности, установление и укрепление бизнес-контактов, а также создание совместных производств.

Деловая программа будет состоять из 15 мероприятий. Её откроет главная пленарная сессия с участием вице-премьеров России и Узбекистана, а также профильных министров из других стран. В рамках специализированных круглых столов представители отраслевых ведомств и бизнеса обсудят развитие промышленной инфраструктуры, инноваций в транспортной отрасли, энергетике, использование новых материалов, цифровизацию в промышленности.

«Международная промышленная выставка «ИННОПРОМ. Центральная Азия» – это ключевое событие для развития торгового-промышленного сотрудничества, которое соберёт более 10 тыс. посетителей: руководителей профильных министерств,

делегаций регионов и представителей бизнеса. Свои решения на выставке продемонстрирует более 400 компаний», – сообщили в пресс-центре выставки.

В выставке примут участие делегации из КНР, Казахстана, Белоруссии, Таджикистана, Кыргызстана, Азербайджана и Туркменистана.

Одним из крупнейших стендов на выставке станет стенд инновационных промышленных проектов Минпромторга России. Самые масштабные экспозиции представят также «Металлоинвест», Газпромбанк, «Современные транспортные технологии», Госкорпорация «Росатом», Госкорпорация «Ростех».

Не менее 15 российских субъектов представит свои коллективные экспозиции.

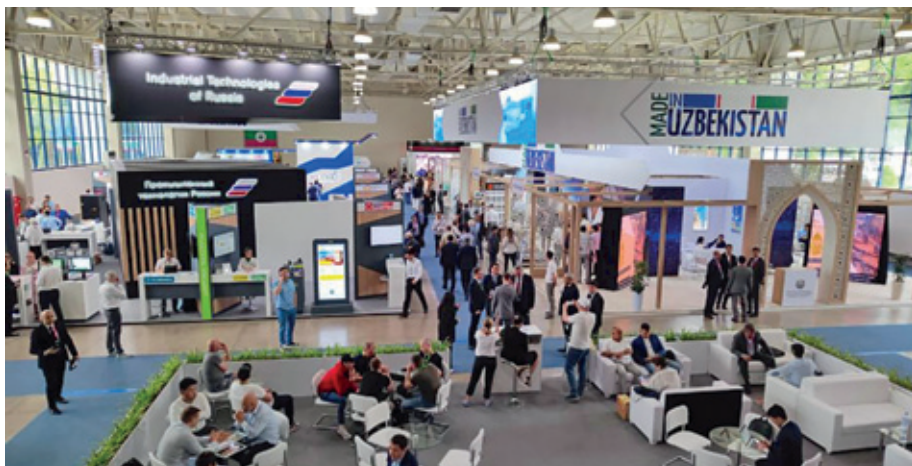
Республика Узбекистан будет представлена коллективным стендом министерства инвестиций, промышленности и торговли. Коллективные экспозиции покажут также все 14 регионов страны, где разместят инвестиционные проекты и заинтересованные в сотрудничестве промышленные компании.

По словам программного директора выставки «ИННОПРОМ» Антона Атрашкина,

Узбекистан – это важный промышленный узел, и цель данного мероприятия включает в себя превращение «ИННОПРОМа» в панрегиональный проект. «Мы очень рады, что каждый год на «ИННОПРОМ» в Ташкент приезжают делегации и экспозиции из стран-соседей Узбекистана, а в этом году впервые – экспоненты из Китая», – отметил А. Атрашкин.

Напомним, что в 2021 году международная промышленная выставка «ИННОПРОМ», с 2010 года проводящаяся в России, впервые прошла за рубежом: в Узбекистане.

В 2023 году выставку «ИННОПРОМ. Центральная Азия» посетило более 10 тыс. человек из 35 стран. По сравнению с 2022 годом выставка выросла на 25% и заняла весь выставочный комплекс. В экспозиции приняли участие 457 компаний. Российская часть включала в себя 281 экспонент из 70 регионов России, 17 регионов показали коллективные экспозиции, а 26 субъектов РФ направили делегации во главе с представителями органов власти. Всего за три года проведения мероприятия было подписано свыше 150 соглашений о сотрудничестве.



From 22 to 24 April 2024, Tashkent will host for the fourth time the International Industrial Exhibition INNOPROM. Central Asia. The event will gather more than 10,000 visitors and will become a meeting place for representatives of business circles from Russia and Central Asia. The event will be held in the Uzexpocentre complex on an area of more than 14 thousand square metres.

INNOPROM. Central Asia: PAN-REGIONAL PROJECT FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COOPERATION IN CENTRAL ASIA

The largest participants of INNOPROM in Tashkent will be Rostec, Sberbank International, Severstal, Metalloinvest, Kamaz, Rosatom.

The key goals of the exhibition are of the exhibition are to expand industrial cooperation with the countries of Central Asia; identifying new points of industrial development; establishing and strengthening business contacts, as well as creating joint ventures.

The business programme will consist of 15 events. It will be opened by the main plenary session with the participation of deputy prime ministers of Russia and Uzbekistan, as well as relevant ministers from other countries. Within the framework of specialized round tables with the participation of industry departments and businesses, the development of industrial infrastructure, innovations in the transport industry, energy, the use of new materials, and digitalization in industry will be discussed.

“The International Industrial Exhibition “INNOPROM. Central Asia” is a key event for the development of trade and industrial cooperation, which will bring together more than 10,000 visitors – heads of line ministries, regional delegations and business representatives. More than 400 companies will demonstrate their solutions at the exhibition,” the exhibition press centre said.

Delegations from China, Kazakhstan, Belarus, Tajikistan, Kyrgyzstan, Azerbaijan and Turkmenistan will take part in the exhibition.

One of the largest stands at the exhibition will be the stand of innovative industrial projects of the Ministry of Industry and Trade of Russia. Metalloinvest, Gazprombank, Modern Transport Technologies, Rosatom State

Corporation and Rostec State Corporation will also present the largest expositions.

At least 15 Russian entities will present their collective exhibitions.

The Republic of Uzbekistan will be represented by the collective stand of the Ministry of Investment, Industry and Trade. Collective expositions will also be shown in all 14 regions of the country, where investment projects and industrial companies interested in cooperation will be located.

According to Anton Atrashkin, programme director of the INNOPROM exhibition, Uzbekistan is an important industrial hub and the aim of the event includes turning INNOPROM into a pan-regional project. “We are very pleased that every year delegations and expositions from Uzbekistan’s neighbouring countries come to Tashkent for

INNOPROM, and this year for the first time – exhibitors from China,” Atrashkin said.

Recall that in 2021, the international industrial exhibition INNOPROM, which has been held in Russia since 2010, was first held abroad – in Uzbekistan.

In 2023, the exhibition “INNOPROM. Central Asia” was visited by more than 10,000 people from 35 countries. Compared to 2022, the exhibition grew by 25% and occupied the entire exhibition centre. 457 companies took part in the exposition. The Russian part included 281 exhibitors from 70 regions of Russia, 17 regions showed collective expositions, and 26 subjects of the Russian Federation sent delegations headed by representatives of government authorities. In just three years of the event, over 150 cooperation agreements were signed.



РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: УВЕРЕННЫЙ РОСТ И ПРОРЫВНЫЕ ПРОЕКТЫ

Отечественная промышленность в этом году, вопреки изначальным пессимистичным прогнозам экспертов, демонстрирует уверенный рост. Об этом рассказывает вице-премьер – глава Минпромторга РФ Денис Мантуров.



– Каким был для российской промышленности 2023 год?

– Изначально оценки экспертов относительно этого года были в основном со знаком минус, но по факту мы видим положительные результаты по основным секторам экономики. В первую очередь хотелось бы сказать об обрабатывающей промышленности: мы планируем выйти на рост около 7%. Один из основных драйверов здесь – это автопром, где ожидается увеличение объёмов рынка более чем на 50%, производства – свыше 15% к прошлому году. По радиоэлектронике и микроэлектронике мы также видим рост производства более 30%. Другие секторы – например, машиностроение – также в плюсе на 15-20% и более.

Важный показатель – индекс деловой активности (PMI), он держится на уровне выше 53% – это хороший результат и по мировым показателям. Ещё один индикатор, на который, кстати, обратил внимание Президент РФ, подводя итоги года, – рост инвестиций в основной капитал. В обрабатывающей промышленности он составил 12% за девять месяцев.

– Можно ли говорить о прорывах – и где?

– В этом году мы фактически заново начали формировать отрасль электронного машиностроения, увеличено производство в одной из важнейших для технологического суверенитета отраслей: мало- и среднетоннажной химии. Ожидаем, что в 2023 году рост выпуска такой продукции составит 10%. Кроме того, однозначно можно сказать, что текущий год стал трамплином для развития станкостроения.

Что касается производства беспилотных авиасистем (БАС), где также удалось достичь существенных результатов, то точные цифры по производству в этом году назвать пока сложно, рынок ещё на стадии формирования. Однако два крупнейших производителя беспилотников – ГК «Геоскан» и «Аэромакс» – отмечают рост их выпуска по итогам года. В целом уже сейчас в России насчитывается порядка 200 организаций, которые участ-

вуют в разработке или производстве авиационных беспилотников различных типов. По нашим текущим оценкам, в 2024-2026 годы органы власти и подведомственные учреждения закажут более 8,5 тыс. преимущественно российских БАС. Стимулировать дальнейшее развитие этой отрасли планируется с помощью отдельного национального проекта.

– В ноябре первый полёт совершил модернизированный дальнемагистральный самолёт Ил-96-400. Что это значит для нашего авиапрома?

– Это значит, что самолёт Ил-96 получает вторую жизнь. Новый облик с увеличенным фюзеляжем, модернизированную авионику и ряд других агрегатов, включая двигатель ПС-90 с добавленной мощностью, на котором можно осуществлять в первую очередь грузовые перевозки, в чём сейчас заинтересован рынок. Если мы увидим продолжение живого интереса к этой машине со стороны транспортных компаний, то движемся дальше – к модернизации. Наиболее перспективно и конкурентоспособно было бы установить два двигателя вместо нынешних четырёх, то есть по одному на крыло.

Кроме Ил-96-400, у нас ведётся научно-исследовательская работа по абсолютно новому широкофюзеляжному дальнемагистральному самолёту следующего поколения, который должен быть создан уже за горизонтом 2030 года.

– Вы сказали, что в этом году ожидается значительный рост производства в автопроме, расскажите подробнее об этом.

– Если говорить обо всех сегментах, включая легковые, лёгкие коммерческие машины, автобусы и грузовики, выпущено около 700 тыс. Это именно производство, которое, кстати, оказалось выше, чем изначальные планы, заложенные в стратегии развития автопрома. Легковых автомобилей уже произведено более 480 тысяч (при годовом плане 470 тыс.). При этом рынок в целом по всем категориям будет около 1,2 миллиона автомобилей, из них порядка миллиона придётся на легковые.

– Продолжается так называемый разворот на Восток, каких успехов удалось достичь?

– Наш долгосрочный выбор – разворот не только на Восток, а в целом в сторону дружественных государств. В этом году структура несырьевого неэнергетического экспорта существенно поменялась в их пользу. По некоторым странам речь идёт о двузначном темпе прироста поставок в части несырьевого неэнергетического экспорта. Например, в этом году в Турцию – на 36%, Китай – на 26%, Египет – на 57%, Бразилию – на 37% и Саудовскую Аравию – на 87%. А по ряду стран, в основном на Африканском континенте, рост зафиксирован в разы и даже десятки раз.

Новые рынки, особенно Африки и Латинской Америки, требуют индивидуального подхода, поэтому сегодня мы активно работаем над расширением поддержки экспортёров.

– Какие три глобальные цели вы ставите перед российской промышленностью на 2024 год?

– Конечно, сохранить положительную тенденцию по объёмам производства. Для этого нужно заниматься вопросами автоматизации, разработки новых образцов конкурентной промышленной продукции, завоевывать ниши на внутреннем рынке и дальше выходить на внешние границы.

Также это роботизация: без неё нам будет сложно справиться с сегодняшними вызовами, один из них – обеспечение кадрами. С нашими коллегами из Минобрнауки и Минпросвещения будем продолжать работу по этой части, в том числе поддержку техникумов, колледжей, обеспечивающих предприятия обрабатывающей промышленности специалистами, в которых мы остро нуждаемся. Это и проекты по повышению нашего технологического суверенитета, поставленные Президентом РФ задачи по малотоннажной химии. То, что сегодня нужно на межотраслевом уровне: начиная от химической промышленности, заканчивая фармацевтикой и биотехнологиями. Кроме того, это проекты по авиации и судостроению. Задач достаточно, их, конечно, больше чем три, будем с ними справляться.

RUSSIAN INDUSTRY: STRONG GROWTH AND GROUNDBREAKING PROJECTS

This year, despite the initial pessimistic forecasts of experts, the domestic industry is showing steady growth. Denis Manturov, Deputy Prime Minister and Head of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, tells us about it.



– *What was the year 2023 for the Russian industry?*

– Initially, experts' assessments of this year were mostly negative, but in fact we see positive results in the main sectors of the economy. First of all, I would like to talk about the manufacturing industry: we plan to achieve growth of about 7%. One of the main drivers is the automotive industry, where the market volume is expected to grow by more than 50% and production by more than 15% compared to last year. In radio electronics and microelectronics, we also see production growth of more than 30%. Other sectors, such as mechanical engineering, are also growing by 15-20% or more.

An important indicator is the Purchasing Managers Index (PMI), which is over 53%, which is a good result by global indicators. Another indicator, which the President of the Russian Federation emphasized when summarizing the year's results, is the growth of investments in fixed assets. In the manufacturing sector it was 12% over nine months.

– *Can we talk about breakthroughs – and in what areas?*

– This year, we have actually begun to rebuild the electronics industry, and production has increased in one of the most important industries for technological sovereignty: small and medium chemical industry. We expect that in 2023 the production of such products will grow by 10%. In addition, we can clearly say that the current year has become a springboard for the development of the machine tool industry.

As for the production of unmanned aircraft systems (UAS), where significant results have also been achieved, it is difficult to give exact production figures for this year, as the market is still in the formation stage. However, the two largest manufacturers of drones – Geoscan Group of Companies and Aeromax – have recorded an increase in their production by the end of the year.

In general, there are already about 200 organizations in Russia involved in the development or production of aviation drones of various types. According to our current estimates, in 2024-2026 the authorities and subordinate institutions will order more than 8.5 thousand mostly Russian UAS. It is planned to stimulate further development of this industry through a separate national project.

– *In November, the upgraded IL-96-400 long-haul aircraft made its maiden flight. What does it mean for our aviation industry?*

– It means that the IL-96 is getting a second life. A new look with a larger fuselage, modernized avionics and a number of other units, including the PS-90 engine with additional power, which can be used primarily for cargo transportation, which is what the market is interested in now. If we continue to see strong interest in this aircraft from carriers, we will move to remotorization. The most promising and competitive option would be to install two engines instead of the current four, i.e. one per wing.

In addition to the IL-96-400, we are conducting research and development work on a brand new next-generation wide-body long-haul aircraft to be developed beyond the horizon of 2030.

– *You said that a significant increase in auto production is expected this year, tell us more about it.*

– If we talk about all segments, including cars, light commercial vehicles, buses and trucks, about 700,000 cars were produced. This is the production, which, by the way, is higher than the initial plans set out in the strategy for the development of the automotive industry. More than 480 thousand cars have already been produced (the annual plan was 470 thousand). At the same time, the total market in all categories will be about 1.2 million cars, including about one million passenger cars.

– *The so-called “turn to the East” is continuing, what successes have been achieved?*

– Our long-term choice is to turn not only to the East, but to friendly countries in general. This year, the structure of non-resource, non-energy exports has changed significantly in their favor. For some countries, we are talking about a double-digit growth rate of supply in terms of non-resource, non-energy exports. For example, this year it was 36% for Turkey, 26% for China, 57% for Egypt, 37% for Brazil, and 87% for Saudi Arabia. And for a number of countries, particularly on the African continent, growth has been multiplied many times, even dozens of times.

New markets, especially in Africa and Latin America, require a customized approach, which is why we are actively working to expand our support for exporters.

– *What are the three global goals for Russian industry in 2024?*

– The first, of course, is to maintain the positive trend in production volumes. To achieve this, we need to engage in automation, develop new competitive industrial products, find niches in the domestic market, and continue to expand abroad.

It is also robotization: without it, it will be difficult for us to meet today's challenges, one of which is the provision of personnel. Together with our colleagues at the Ministry of Education and Science, we will continue to work in this area, including support for technical schools and colleges that provide manufacturing companies with the specialists we desperately need. This includes projects to increase our technological sovereignty and the tasks set by the President of the Russian Federation in the field of small-tonnage chemistry. This is what is needed today at the intersectoral level: from the chemical industry to pharmaceuticals and biotechnology. There are also projects in aviation and shipbuilding. There are enough tasks, of course, there are more than three, and we will manage to accomplish them.



22 марта 2024 г.
Ассоциация
«Российско-Турецкий
диалог» при поддержке
Торгово-промышленной
палаты РФ, журнала Russian
Business Guide и Ассоциации
«Российско-Азербайджанский
диалог» провела круглый
стол-дискуссию «Новая
логистическая реальность
в международном
сотрудничестве».

«НОВАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ»

С приветственными словами к участникам встречи обратились: Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета; Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог»; и Надежда Шахворостова, заместитель начальника отдела организации государственного контроля в пунктах пропуска и реализации пограничной политики Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля ФТС России.

Модерировала встречу вице-президент Ассоциации РТД Мария Суворовская.

Участники круглого стола обсудили самые актуальные проблемы и тенденции в области международных перевозок, актуализировали последние новости в мире логистики и финансов.

Как отметила Надежда Шахворостова, развитие международных транспортно-логистических коридоров находится на особом контроле Правительства РФ. Она рассказала о текущей обстановке в этой сфере, о выполнении мероприятий «дорожных карт» по развитию международных транспортно-логистических коридоров и о планах по повышению пропускной способности входящих в МТК пунктов пропуска.

Участники мероприятия отметили, что российские предприниматели выходят на новые рынки. При этом такие страны, как Турция, Азербайджан, Казахстан и ряд других, являются важнейшими транспортными узлами для транспортировки грузов различного назначения. Так, Роман Пилюцкий (Торговое представительство Российской Федерации в Республике Казахстан) рассказал о перспективных направлениях сотрудничества

между РФ и РК в транспортной сфере, об особенностях осуществления логистических и финансовых операций.

Широко обсуждались также возможности расширения партнёрства в сфере логистики между Россией и Турцией. «Турция – ключевой транспортный узел для связи России с миром, что даёт возможность вывозить грузы из разных точек мира. Страна неограниченных «таможенностей» – с развитой инфраструктурой для доставок по суше, авиа и морем, с максимальной сохранностью грузов и кратчайшими сроками доставок», – отметила в своём выступлении Лидия Евдокимова-Чибисова, коммерческий директор Oseaanix Group.

«Мы видим необходимость создания и развития информационно-образовательного поля для увеличения экспорта из Турции в Россию. Результаты опроса участников рынка e-commerce показали, что необходимо увеличить информированность селлеров и развеять мифы о сложностях экспорта. Требуется объединение экспертов отрасли для популяризации экспортных операций и создания обучающей платформы», – сказала Карина Видягина, директор по развитию СДЭК в Турции, компания Yukka Trans.

Конечно, была затронута и тема взаиморасчётов, без которой невозможна международная торговля. Компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность, сегодня сталкиваются с рядом проблем при работе со своими зарубежными партнёрами. Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», осветила в своём выступлении тему банковского сопровождения внешнеторговых операций

и рассказала о тех инструментах, которые позволяют снизить риски при расчётах с контрагентами.

Как отметила Наталья Владимирова, эксперт-практик ГК «ДаНа-Логистик», несмотря на возникающие сложности, международную торговлю невозможно остановить. И всегда есть возможность находить альтернативные варианты и смотреть на несколько шагов вперёд.

Эксперты также обсудили тему страхования грузов. Дмитрий Грушин, руководитель направления страхования грузов департамента страхования морских рисков и грузов Remind, отметил, что в 2023 году был зафиксирован значительный рост по сборам в грузовом сегменте страхования. Кроме того, произошло перераспределение грузовых потоков.

Эксперты, выступавшие на круглом столе, представили свои идеи и практические решения, которые могут помочь компаниям оптимизировать свою деятельность и справиться с вызовами современного рынка.

Атилла Бурак Тунч, председатель Комитета по логистике Ассоциации РТД, директор по развитию компании Logitrans, подвёл итоги этой встречи. Он отметил, что все предложения, высказанные в ходе дискуссии, будут изучены комитетом, обсуждены с партнёрскими структурами и найдут своё отражение в виде решений, которые будут способствовать развитию и совершенствованию логистики между Россией и дружественными странами.

Генеральным партнёром мероприятия выступил Банк «МБА-МОСКВА», официальные партнёры круглого стола – ГК «ДаНа-Логистик», компания «ТЕХТРЕЙД».



“NEW LOGISTICS REALITY IN INTERNATIONAL COOPERATION”

On March 22, 2024, the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Russian Business Guide magazine and the Russian-Azerbaijani Dialogue Association held a round table-discussion “New Logistics Reality in International Cooperation”.

Aleksey Egarmin, General Director of the Russian-Turkish Business Council; Arsen Ayupov, President of the Association “Russian-Turkish Dialogue” and Nadezhda Shakhvorostova, Deputy Head of the Department of State Control at Checkpoints and Implementation of Border Policy of the Main Department of Customs Clearance and Customs Control of the Federal Customs Service of Russia addressed the participants of the meeting with welcoming words.

The meeting was moderated by the vice-president of the RTD Association, Maria Suvorovskaya.

The round table participants discussed the most pressing problems and trends in the field of international transportation and updated the latest news in the world of logistics and finance.

As Nadezhda Shakhvorostova noted, the development of international transport and logistics corridors is under the special control of the Government of the Russian Federation. She spoke about the current situation in this area, the implementation of roadmaps for the development of international transport and logistics corridors and plans to increase the capacity of ITC checkpoints.

The participants of the event noted that Russian entrepreneurs are entering new markets. At the same time, countries such as Turkey, Azerbaijan, Kazakhstan and a number of others are the most important

transport hubs for the transportation of goods for various purposes. Thus, Roman Pilutsky (Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Kazakhstan) spoke about promising areas of cooperation between the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan in the transport sector, about the specifics of logistics and financial transactions.

The possibilities of expanding partnership in logistics between Russia and Turkey were also widely discussed. “Turkey is a key transport hub for connecting Russia with the world, which makes it possible to export goods from different parts of the world. A country of unlimited “customs” – with a developed infrastructure for deliveries by land, air and sea, with maximum safety of cargo and the shortest delivery times,” said Lidia Evdokimova-Chibisova, Commercial Director of Oceanixx Group, in her speech.

“We see the need to create and develop an information and education field to increase exports from Turkey to Russia. The results of the survey of e-commerce market participants showed that it is necessary to increase the awareness of sellers and dispel myths about the difficulties of exporting. We need to bring together industry experts to popularise export operations and create a training platform,” said Karina Vidyagina, Development Director of SDEC Turkey, Yukka Trans.

Of course, the topic of mutual settlements was also touched upon, without which international trade is impossible. Companies conducting foreign economic activity today face a number of problems when working with their foreign partners. Svetlana Lunkova, Director of the Business Development Department of IBA-MOSCOW Bank, highlighted in her speech the topic of banking support for foreign trade transactions and spoke about those tools that can reduce risks in settlements with counterparties.

As Natalia Vladimirova, expert-practitioner of DaNa-Logistics Group of Companies, noted, despite the emerging difficulties, international trade cannot be stopped. And there are always opportunities to find alternatives and look several steps ahead.

The experts also discussed the topic of cargo insurance. Dmitry Grushin, Head of Cargo Insurance at Remind Marine and Cargo Insurance Department, noted that in 2023 there was a significant growth in collections in the cargo insurance segment. In addition, there was a redistribution of cargo flows.

Experts who spoke at the round table presented their ideas and practical solutions that can help companies optimise their operations and cope with the challenges of today's market.

Atilla Burak Tunç, Chairman of the Logistics Committee of the RTD Association and Development Director of Logitrans, summarised the results of the meeting. He noted that all proposals made during the discussion will be studied by the committee, discussed with partner structures and will be reflected in the form of solutions that will contribute to the development and improvement of logistics between Russia and friendly countries.

The general partner of the event was IBA-MOSCOW Bank, the official partners of the round table were Dana-Logistics Group of Companies and TechTrade Company.





История Инны Щербаковой – это дорога из маленького городка в Башкирии к мировому признанию как специалиста по работе с потенциалом мозга. Она создала уникальную методику «Рестарт Реальности», объединяющую передовые научные исследования в области нейронауки и практическое применение этого метода в сферах бизнеса и государственного управления. По программам, созданным Инной на базе авторской методики, проходят обучение лидеры глобальных корпораций, топ-менеджеры, общественные и политические деятели. Сегодня её экспертиза признана ООН и закреплена сертификациями. Инна Щербакова уверена, что с опорой на научные исследования можно полностью перезагрузить реальность через управление своими мыслями. Об удивительных возможностях нашего мозга – в эксклюзивном интервью нашему изданию.

ИННА ЩЕРБАКОВА: **«СОВРЕМЕННАЯ СВОБОДА И УСПЕХ – ЭТО УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛЬНОСТЬЮ НА СВОИХ УСЛОВИЯХ»**

– **Инна, есть крылатое выражение: «Дайте мне точку опоры, и я переверну Землю!» Похоже, что вы нашли такую точку опоры. Действительно ли с помощью вашей методики «Рестарт Реальности» можно перевернуть мир?**

– Совершенно верно, и это не шутка и не фантастика. Научно доказано, что наши мысли и убеждения могут формировать нашу жизнь. Мы привыкли считать, что её формирует социум, но мы с вами не просто существуем в определённой социальной матрице, а являемся частью огромной системы, и если изучить механизмы взаимодействия между различными частями этой системы, разобраться в ней, то мы действительно в силах кардинально поменять нашу жизнь. И «Рестарт Реальности» – это авторская научная методика, которая позволяет в буквальном смысле слова запрограммировать своё подсознание так, чтобы создать более совершенную реальность.

Мой авторский метод даёт ключ к построению новых нейронных связей, которые в состоянии решить задачу любого масштаба и сложности. Он сформирован на стыке сразу нескольких фундаментальных научных дисциплин: нейропсихологии, нейрофизиологии, биохимии, физики. Исследования, которые я провела в этой сфере, отражены в кандидатской диссертации на тему «Перезагрузка топ-менеджеров на альфа-, бета-, гамма-частотах мозга», которую я защитила в 2022 году, получив PhD-доктора кризисной психологии, и в опубликованных научных статьях. А на практике они подтверждены успешными кейсами более чем 4 тыс. реальных людей, которые смогли вывести свою жизнь на принципиально иной ка-

чественный уровень как с точки зрения реализации личного потенциала, так и с точки зрения бизнеса, общественно значимых достижений.

– **Звучит впечатляюще! Но давайте, прежде чем более подробно говорить о том «как же всё это работает», вернёмся немного назад во времени. Ведь до того, как вы занялись научным исследованием потенциала мозга, ваша профессиональная деятельность не была связана с этой областью. Как же в вашей жизни появился «Рестарт Реальности»?**

– Действительно, прежде чем запустить свой нейропроект и стать экспертом, я прошла большой путь в корпоративном управлении и в личном бизнесе. Если говорить о нём кратко, то с момента старта карьеры я была и менеджером, и управляющим директором нескольких регионов компании «Евросеть», и антикризисным специалистом, имела опыт построенных с нуля более десятка команд. Затем я вышла из корпоративного управления и основала свою собственную компанию, занимающуюся созданием анимационных видеороликов. Это был успешный международный проект, в рамках которого мы одними из первых реализовали стратегию развития с применением онлайн-технологий, сотрудничали с МИД РФ и другими крупными структурами.

Но со временем этот проект перестал меня увлекать. Хотелось найти своё предназначение, которое будет делом моей жизни. И здесь я замечу, что ещё в далёком 2007 году я познакомилась с книгой Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности»,

которая уже тогда меня заинтересовала. Это была первая встреча с новым знанием о том, что работа с мышлением и потенциалом мозга сможет вывести человека на новый уровень, что на жизнь человека оказывает влияние не только и не столько социальная среда, а то, как он мыслит. Для меня это стало настоящим открытием. Я периодически возвращалась к книге, а позже я познакомилась с трудами Джо Диспензы – профессора нейробиологии и нейробиологии, автора книг и программ по трансформации жизни. И так постепенно выкристаллизовалось понимание того, чем я хочу заниматься. Это стало первым шагом к моим изысканиям в области работы мышления и подсознания. Я изучила массу литературы и научных работ по этой теме, а в 2016 году уже вплотную приступила к исследованию работы частот мозга и постепенно сформировала методику, которая давала инновационные инструменты по оптимизации не только управленческих решений, но и всей жизни в целом. Так и родились проект и научная методика «Рестарт Реальности».

– **Так что же такое методика «Рестарт Реальности», на основе каких принципов строится её работа и для каких целей она служит?**

– Если не углубляться в научную терминологию, то мы понимаем, что наш мозг состоит из миллиардов нейронов, которые используют электричество для общения друг с другом. Мозг работает на разных частотах, волны определённой частоты вибрируют и влияют на состав клеточной жидкости мозга и его общее состояние. Альфа-частоты связаны с гармоничным состоянием, в котором мы ра-



ботаем с нашими желаниями. Бета-частоты соответствуют активной умственной деятельности, с их помощью мы анализируем происходящее. Гамма-волны на сегодня наиболее изучены, они отвечают за обработку сложной информации и то, как мы воспринимаем реальность на самом деле.

Мы с вами постоянно переключаемся между этими частотами. А все они, в свою очередь, определённым образом связаны с нашими эмоциями. Эмоции же – фундаментальная настройка нашего мозга, регулирующая гормоны мозга: серотонин, дофамин, мелатонин и окситоцин. Сейчас можно часто услышать «нужно войти в альфа-состояние». Именно в этом состоянии, когда мозг излучает альфа-частоты, всё, что мы хотим получить в будущем, начинает формироваться. Но для этого надо научиться создавать истинные намерения, переключать мозг на нужную частоту, и, используя определённый инструментарий, заложенный в методике, мы можем достичь любой цели.

Метод «Рестарт Реальности» основан на научных достижениях, представляет системный подход, направленный на улучшение психофизического состояния, и состоит из нескольких этапов:

- настройка гормонов мозга;
- анализ и создание цели;
- формирование новых нейронных связей;
- работа с электромагнитным полем;
- работа с квантовым полем.

Но в жизни достигать своих целей нам мешают три фактора: страх, неуверенность и сомнение, которые блокируют развитие человека и становятся препятствиями на пути к инновациям и решительным действиям. С помощью методики возможно нейтрализовать эти препятствующие факторы. Если резюмировать, то, перезагрузив мышление по методу «Рестарт Реальности», мы получаем:

- знание принципов работы скрытых инструментов мозга и подсознания;
- понимание работы энергий в бизнесе и личной сфере;
- возможность принимать эффективные решения и выстраивать глобальные стратегии, а в конечном итоге – добиться того, что сегодня кажется невозможным, и жить в гармоничном состоянии.

– Инна, среди ваших клиентов много бизнесменов, глав крупных корпораций, топ-менеджеров успешных компаний. Можете рассказать об успешных кейсах из практики?

– За годы, которые я посвятила совершенствованию этой инновационной методики, таких кейсов уже даже не сотни, а тысячи. Вот всего лишь один из примеров успешного применения методики в корпоративной бизнес-среде – «Трансформация CEO крупного технологического



стартапа с помощью методики «Рестарт Реальности». Компания занимается разработкой AI-решений для оптимизации логистических процессов. На момент начала применения методики компания привлекла инвестиции в размере 5 млн \$, но испытывала сложности в масштабировании. CEO стартапа столкнулся с рядом проблем: задержка запуска новых продуктов на 3-4 месяца, снижение командной продуктивности на 20%, отток ключевых сотрудников – 15% за последний квартал. А после шести месяцев работы по индивидуальной программе, основанной на методике «Рестарт Реальности», ситуация значительно изменилась к лучшему: ускорение запуска продуктов на рынок на два месяца, увеличение командной продуктивности на 30%, уменьшение оттока ключевых сотрудников до 5%, рост доходов компании на 20%.

Это всего лишь один из примеров; и что очень важно – любую работу перезагрузки мышления можно оцифровать. Многих клиентов программа «Рестарт Реальности» приводит к совершенно иным сферам деятельности – как в частной жизни, так и

в бизнесе, где они продолжают оставаться успешными, но более реализованными и эффективными, способными запускать и управлять проектами мирового уровня, искренне наслаждаясь достигнутыми результатами во всех сферах.

На основе методики было составлено более двух десятков очень сильных программ, которые успешно проходят лидеры и которые помогают им достигать выдающихся результатов в своей деятельности.

– В спорте высоких достижений бытует мнение, что для того, чтобы стать хорошим тренером – например, футбольной команды, – необязательно самому уметь играть в футбол. А вы, как создатель методики, применяете её на себе? Какое влияние это оказывает на вашу жизнь?

– С тех пор как я занялась научным изучением работы мозга и инструментов, которые помогают правильно её настроить, в моей жизни произошли такие изменения, что порой с трудом верится в их реальность.

Как только я правильно определила свои цели, истинное значение своих желаний – куда я двигаюсь, что я хочу создавать, с кем я хочу сейчас работать, что мне по-настоящему приносит радость, – то появились и возможности для реализации этих желаний. Например, когда мной уже был накоплен достаточный багаж знаний и появились практические результаты, которые можно презентовать, которым можно обучать не только на российском, но и на мировом уровне, я задумалась о том, что хотела бы читать лекции и проводить сессии в разных странах. И на сегодня мои рестарт-сессии уже прошли люди из разных стран: из России, США, ОАЭ, Турции, Китая, Греции, Испании, Италии, США, Франции и других.

Я сама являюсь ярким кейсом применения методики «Рестарт Реальности», о чём свидетельствуют события прошлого года. В 2023 году я провела восемь закрытых нейротренингов и сессий по запросам крупных компаний, три из них – международного уровня, на которых присутствовали лидеры крупнейших мировых корпораций. Летом я прошла сертификацию в Учебном и научно-исследовательском институте ООН, и мою кандидатуру согласовали в качестве сертифицированного консультанта ООН по вопросам WIPO (Всемирная организация интеллектуальной собственности) и UNOPS (Управление ООН по обслуживанию проектов). Далее последовало приглашение на пост советника председателя Комитета поддержки реформ президента России по вопросам формирования лидеров в государственном управлении. Осенью вышли мои научные статьи, которые получили распространение в библиотеках ведущих российских и зарубежных вузов, а также в CYBERLENINKA, «Google Академии», SOCIONET и многих других каталогах. Одна из статей вошла в сборник работ к LXXX международной научно-практической конференции «Европейские научные исследования: инновации в науке, образовании и технологиях», которая состоялась в Лондоне. В ноябре 2023 года я выступила на Всемирном саммите по маркетингу – The 3rd eWMS (electronic World Marketing Summit) с докладом на тему «Будущее мировых лидеров и использование инновационных методов работы с мозгом». Это событие мирового уровня в сфере маркетинга, аудитория которого насчитывает более 5 млн человек, где принимают участие мировые лидеры из корпоративных, общественных и некоммерческих сфер. Как раз к этому событию из печати вышла моя новая книга «Мозг. Рабочие инструменты мировых лидеров», которую я посвятила всем, кто выбрал непростой путь лидера. В этой работе я сделала акцент на научных исследованиях и фактах о работе мозга, однако это

не просто исследовательский труд, но и практическое руководство к действию, где я изложила конкретные стратегии и инструменты для достижения новых высот в личной и профессиональной жизни. Сейчас готовится к изданию вторая моя книга – «Мой Рестарт Реальности», где я делюсь личным опытом.

Помимо этого, в прошлом году была инициирована процедура регистрации товарного знака. И буквально на днях нам сообщили, что вынесено решение о регистрации товарного знака «Рестарт Реальности».

А завершили год мы целой серией лекций в рамках моего международного проекта «Нейролекторий: секреты эффективного мозга» в Афинах, Сингапуре, Гонконге, Пекине, Москве, Санкт-Петербурге. Это серьёзная работа над формированием нового поколения лидеров на государственном уровне, людей, которые будут управлять Россией и представлять её на мировой арене. Я патриот своей страны и уверена, что россияне должны быть на ведущих ролях в мировых общественных организациях и в крупных корпорациях.

Таким образом, поговорка «Сапожник без сапог» совсем не про меня.

– Инна, у вас много закрытых сессий, лекций. Вы в своей сфере создаёте «бутиковый», а не массовый продукт и ориентируетесь в первую очередь на лидеров в разных сферах. Почему так?

– Ответ на этот вопрос очень прост. Человек, который не ставит перед собой амбициозных и глобальных целей, никогда не поймёт, сколько труда, сил, терпения, взлётов и падений, разочарований и начинаний с чистого листа кроется за этими целями. Если человек привык находиться в зоне комфорта и боится сделать шаг за её пределы, то он всегда будет подвергать сомнению инструменты, которые мы используем, поскольку ему проще и уютнее оставаться в привычных границах.

А лидеры по своей натуре – это люди, которые выходят или меняют зоны комфорта, те, кто готов преодолевать свои сомнения и, несмотря на то, что они знают трудности, выстраивать свою жизнь вне границ и шаблонов: это наши клиенты.

Им интересно новое, они хотят исследовать этот мир и свои возможности в нём. Возможно, они изначально не видят чёткой цели, когда приходят к нам, но как минимум они хотят достичь и увидеть, что же находится за горизонтом их границ и шаблонов. Это и есть лидеры, которые обращаются к нам с пониманием того, что лидерство требует передовых инструментов.

Я никогда не скрывала, что моя методика – не для всех, нужно уметь быть открытым для познания себя и окружающего мира. Ведь самые мощные инструменты – те, которые мы не видим. Люди-лидеры

обладают таким качеством, как нейропластичность, т. е. их мозг способен адаптироваться и развиваться, откликаться на новый опыт и знания. И в своей практике я неоднократно наблюдала, как нейропластичность помогала личностному росту и самореализации, так как изменение мышления и подходов к проблемам всегда приводит к значительному улучшению качества жизни моих клиентов.

– С этого года запускается ещё один ваш проект – научно-экспериментальный университет нейроинженерии «Рестарт Реальности». Расскажите, какова цель этого проекта, кто будет студентами этой школы?

– Это инновационный проект в области образования, деятельность которого будет направлена на изучение и развитие потенциала мозга, тем самым сформируется новое поколение лидеров и общество нового порядка. В университете будут предложены программы, основанные на методике «Рестарт Реальности» как для взрослых, так и для детей. А также будут представлены самые передовые дисциплины и практики ведущих вузов мира. В начале этого года мы получили лицензию на осуществление образовательной деятельности и ожидаем патента на применение методики. Выпускники нашего университета будут получать дипломы или сертификаты о повышении квалификации или переквалификации государственного образца.

Мы планируем три направления обучения. Первое – это начальный уровень: для тех, кто хочет понять основы работы мышления.

Второе направление – это продвинутый уровень: предназначен для бизнесменов и руководителей среднего звена, которые хотят «прокачать» свой мозг.

И третье направление – это высший уровень управления реальностью, где будут использоваться закрытые знания и техники, которых нет в открытом доступе. По факту это инвестиции в управление мыслями, которые приведут к желаемым результатам.

– Инна, каков потенциал тех людей, которые с помощью вас могут профессионально заниматься своим мышлением?

– Я с полной уверенностью могу сказать, что неограниченные способности нашего мозга могут открыть великолепные возможности и перепрограммировать нашу жизнь. Трансформация реальности подвластна человеческому сознанию; если мы сумеем настроить его правильно, это поможет нам создать такую жизнь, о которой мы всегда мечтали, а это не что иное, как управление реальностью на своих условиях.

INNA SHCHERBAKOVA:
**“MODERN FREEDOM AND SUCCESS
IS ABOUT MANAGING REALITY
ON YOUR OWN TERMS”**



Inna Shcherbakova's story is a path from a small town in Bashkiria to worldwide recognition as a specialist in working with the potential of the brain. She has created a unique methodology "Restart Reality", which combines advanced scientific research in the field of neuroscience and its practical application in business and public administration. Leaders of global corporations, top managers, public and political figures are trained in the programs created by Inna on the basis of her methodology. Today her expertise is recognized and certified by the United Nations. Inna Shcherbakova is convinced that, with the support of scientific research, you can completely reset reality by managing your thoughts. About the amazing possibilities of our brain – in an exclusive interview with our publication.

– *Inna, there is a popular expression – "Give me but one firm spot on which to stand, and I will move the earth". It seems that you have found such a spot. Is it really possible to turn the world upside down using your "Restart Reality" method?*

– Absolutely, and it's not a joke or a fantasy. It is scientifically proven that our thoughts and beliefs can shape our lives. We are used to thinking that it is shaped by society, but you and I do not just exist in a certain social matrix, but we are part of a huge system, and if we study the mechanisms of interaction between different parts of this system to understand it, we really have the power to change our lives dramatically. And "Restart Reality" is an author's scientific methodology that allows us to literally program our subconscious mind to create a more perfect reality.

My author's method provides the key to building new neural connections capable of solving any problem of any size and complexity. It is formed at the intersection of several fundamental scientific disciplines at once: neuropsychology, neurophysiology, biochemistry, physics. The research that I have conducted in this area is reflected in my PhD thesis on the topic "Rebooting top managers at alpha, beta, gamma frequencies of the brain", which I defended in 2022, receiving a PHD in crisis psychology, and in published scientific articles. And in practice, they are confirmed by the successful cases of more than 4 thousand real people who were able to bring their lives to a fundamentally different qualitative level both from the point of view of realizing their personal potential, and from the point of view of business, socially significant achievements.

– *Sounds impressive! But let's go back in time a bit before we talk about "how it all works". Before you became involved in the scientific study of brain potential, your professional life was not in this field. So how did "Restart Reality" come into your life?*

– In fact, before I started my neuroproject and became an expert, I had come a long way in corporate management and personal business. If we talk about it briefly, at the beginning of my career, I was both a manager and managing director of several regions of Euroset, as well as a crisis management specialist, and had the experience of building

more than a dozen teams from scratch. Then I left corporate management and started my own company, creating animated videos. It was a successful international project, where we were among the first to implement a development strategy using online technologies, working with the Ministry of Foreign Affairs of Russia and other large structures.

But as time went by, this project stopped fascinating me. I wanted to find my purpose, what would be my life's work. And here I would like to mention that in 2007 I got acquainted with Vadim Zeland's book "The Transurfing of Reality", which interested me even then. It was the first encounter with the new knowledge that working with thinking and brain potential can bring a person to a new level, that a person's life is influenced not only and not so much by the social environment, but by the way he thinks. That was a real discovery for me. I returned to the book on a regular basis, and later became acquainted with the work of Joe Dispenza – professor of neurochemistry and neurobiology, author of books and programs on life transformation. And so the understanding of what I wanted to do began to crystallize. This was the first step in my research into the workings of the mind and subconscious. I studied a lot of literature and scientific works on this topic, and in 2016 I started to research the work of brain frequencies and gradually formed a methodology that provided innovative tools to optimize not only management decisions, but also the whole life in general. This is how the "Restart Reality" project and scientific methodology was born.

– *So what is the "Restart Reality" methodology, on what principles does it work, and for what purposes does it serve?*

– If we don't go into scientific terminology, we understand that our brain is made up of billions of neurons that use electricity to communicate with each other. The brain operates at different frequencies; waves of a certain frequency vibrate and affect the composition of the brain's cellular fluid and its overall health. Alpha frequencies are associated with the harmonious state in which we work with our desires. Beta frequencies correspond to active mental activity, with which we analyze

what is happening. Gamma frequencies are the most studied today, responsible for processing complex information and how we actually perceive reality.

You and I are constantly shifting between these frequencies. And all of them are connected in some way to our emotions. Emotions, on the other hand, are a basic setting of our brain that regulates the brain hormones: serotonin, dopamine, melatonin, and oxytocin. Nowadays you may often hear "you need to get into the alpha state". It is in this state, when the brain emits alpha frequencies, that everything we want for the future begins to take shape. But to do this, we need to learn how to create true intentions, how to get the brain to the right frequency, and how to use a certain set of tools laid out in the method to achieve any goal.

The "Restart Reality" method is based on scientific achievements and represents a systematic approach aimed at improving the psychophysical state and consists of several stages:

- adjustment of brain hormones;
- analysis and creation of a goal;
- creation of new neural connections;
- work with the electromagnetic field;
- work with the quantum field.

But in life, in order to achieve our goals, we are hindered by three factors: fear, uncertainty and doubt, which block human development and become obstacles to innovation and decisive action. With the help of the methodology it is possible to neutralize these obstacles. In summary, by rebooting thinking with the "Restart Reality" method, we get:

- knowledge of the principles of the hidden tools of the brain and subconscious;
- understanding of how energies work in business and personal life;
- the ability to make effective decisions and build global strategies, and finally – to achieve what seems impossible today and live in a state of harmony.

– *Inna, among your clients are many businessmen, heads of large corporations, top managers of successful companies. Can you tell us about successful cases in practice?*

– In the years I have spent perfecting this innovative methodology, there have



been not hundreds, but thousands of such cases. Here is just one example of a successful application of the methodology in a corporate environment – “Transforming the CEO of a large technology startup using the “Restart Reality” methodology. The company develops AI solutions to optimize logistics processes. At the time the methodology was introduced, the company had raised \$5 million in investment, but was having difficulty scaling. The CEO of the startup faced a number of problems: a 3-4 month delay in new product launches, a 20% drop in team productivity, and a 15% churn rate of key employees in the last quarter. And after 6 months of working on a customized program based on the “Restart Reality” methodology, the situation changed significantly for the better: accelerated

product launch by 2 months; increased team productivity by 30%; decreased key employee churn to 5%; increased company revenues by 20%.

This is just one example, and what is very important – any mindset reset work can be digitized. Many clients are led by the “Restart Reality” program to completely different spheres of activity – both in their personal lives and in business, where they continue to be successful, but more realized and effective, able to launch and manage world-class projects, sincerely enjoying the results achieved in all areas.

Based on this methodology, more than two dozen very powerful programs have been put together that leaders have successfully completed and that have helped them achieve outstanding results in their businesses.

– In high-performance sports, there’s a school of thought that says you don’t have to know how to play soccer to be a good coach of, say, a soccer team. As the creator of the methodology, do you apply it to yourself? How has it affected your life?

– Since I started studying the brain and the tools that help to set it up correctly, my life has changed so much that sometimes it’s hard to believe it’s real.

Once I correctly identified my goals, the true meaning of my desires – where I want to go, what I want to create, who I want to work with now, what really brings me joy – then the opportunities to realize those desires appeared. For example, when I had already accumulated a sufficient amount of knowledge and practical results that could be presented and taught not only in Russia, but also on a global level, I thought that I would like to give lectures and hold sessions in different countries. And to date, my restart sessions have been attended by people from different countries: Russia, USA, UAE, Turkey, China, Greece, Spain, Italy, USA, France and other countries.

I am a shining example of the application of the “Restart Reality” methodology, as the events of the last year prove. In 2023 I conducted 8 closed neurotraining sessions and sessions at the request of large companies, 3 of them at the international level, attended by leaders of the world’s largest corporations. During the summer, I was certified by the UN Institute for Training and Research as a UN Certified Consultant for WIPO (World Intellectual Property Organization) and UNOPS (United Nations Office for Project Services). This was followed by an invitation to the post of Advisor to the Chairman of the Russian President’s Reform Support Committee on Leadership Development in Public Administration. In the fall my scientific articles were published and distributed to the libraries of leading Russian and foreign universities, as well as to CYBERLENINKA, Google Academy, SOCIONET and many other catalogs. One of the articles was included in the collection of papers of the LXXX International Scientific and Practical Conference “European Scientific Research: Innovations in Science, Education and Technology” held in London. In November 2023, I spoke at the World Marketing Summit – The 3rd eWMS (electronic World Marketing Summit) on “The Future of World Leaders and the Use of Innovative Brain Methods”. This is a world-class marketing event with an audience of over 5 million people, featuring global leaders from the corporate, public and non-profit sectors. Just in time for this event, my new book, *The Brain. The Working Tools of World Leaders*, which I dedicated to all those who have chosen the challenging path of leadership. In this work, I have emphasized scientific research and facts about the brain, but it is

not just a research work, but also a practical action guide where I have outlined specific strategies and tools to reach new heights in your personal and professional life. My second book, "My Restart Reality," in which I share my personal experiences, is now being prepared for publication. In addition, the process of trademark registration was initiated last year. And just recently we were informed that the decision to register the trademark "Restart Reality" has been made.

And we ended the year with a series of lectures within my international project "Neurolectorium: Secrets of Effective Brain" in Athens, Singapore, Hong Kong, Beijing, Moscow, St. Petersburg. This is serious work on the formation of a new generation of leaders at the state level, people who will govern Russia and represent it on the world stage. I am a patriot of my country, and I am sure that Russians should play leading roles in the world's public organizations and large corporations.

So the proverb "A wheelbarrow without a wheel" – does not apply to me at all.

– Inna, you have a lot of private sessions and speaking engagements. In your field, you create a "boutique" rather than a mass product, and you focus primarily on leaders in various fields. Why is that?

– The answer is very simple. A person who does not set ambitious, global goals will never realize how much work, effort, patience, ups and downs, disappointments and starting from scratch is behind those goals. If a person is used to being in a comfort zone and is afraid to step outside of it, they will always question the tools we use because it is easier and more comfortable for them to stay within the familiar boundaries.

And leaders by nature are people who step out or change their comfort zones, who are willing to overcome their doubts, and despite the fact that they know the difficulties, to build their lives outside the boundaries and templates – these are our clients.

They are interested in new things, they want to explore this world and their possibilities in it. They may not have a clear destination when they come to us, but at least they want to reach out and see what lies beyond the horizon of their boundaries and templates. These are the leaders who come to us recognizing that leadership requires advanced tools.

I have never hidden the fact that my methodology is not for everyone; you must be open to learning about yourself and the world around you. After all, the most powerful tools are the ones we can't see. Such people have a quality called neuroplasticity, which means that their brains are able to adapt and evolve, to respond to new experiences and knowledge. And in my practice, I have repeatedly observed how neuroplasticity contributes to personal growth and self-actualization, as a change in thinking and approach to problems always

leads to a significant improvement in the quality of life of my clients.

– This year another project of yours will be launched – the scientific and experimental university of neuroengineering «Restart Reality». Tell us what is the goal of this project, who will be the students of this school?

– This is an innovative educational project whose activities will be focused on studying and developing the potential of the brain, thus creating a new generation of leaders and a new type of society. The university will offer programs based on the "Restart Reality" methodology for both adults and children. And it will feature the most advanced disciplines and practices from the world's leading universities. Earlier this year, we received a license to conduct educational activities and are awaiting a patent for the application of the methodology. Graduates of our university will receive diplomas or certificates of advanced training or requalification of the state sample.

We plan three directions of education. The first is the elementary level, for those who want to understand the basics of thinking.

The second direction is the advanced level: it is intended for businessmen and middle managers who want to "train" their brains. And the third direction is the highest level of reality management, where closed knowledge and techniques are used, which are not available in the public domain. In fact, this is an investment in thought management that will lead to the desired results.

– Inna, what is the potential of those people who will be able to manage their thinking professionally with your help?

– I can say with full confidence that the unlimited abilities of our brain can open up magnificent possibilities and reprogram our lives. The transformation of reality is within the control of human consciousness, if we manage to tune it correctly, it will help us to create the kind of life we have always dreamed of, and this is nothing less than managing reality on our own terms.



ПАВЕЛ БУЛГАКОВ:

«В нашей практике не было ни одного клиента, который бы сменил наше маркировочное решение на альтернативное»



Российский рынок решений для маркировки товаров продолжает динамично развиваться, и сегодня производителям доступен целый ряд решений и технологий, которые можно ювелирно подобрать под свою конфигурацию операционных и бизнес-процессов.

Одним из лидеров российского рынка маркировочных решений является компания «Антарес Вижн Россия», находящаяся в процессе трансформации в полностью российскую компанию с новым названием «Каллисто Вижн». Генеральный директор «Антарес (Каллисто) Вижн» Павел Булгаков – об истории компании, развитии на российском рынке и перспективах экспорта отечественных технологий маркировки за рубеж.

– Расскажите о том, как создавалась компания, какие основные вехи вы прошли в 2023 году?

– Российская система маркировки была запущена в 2019 году, всё началось с одной из самых объёмных и социально значимых товарных категорий – лекарственных средств. Тогда же была создана компания «Антарес Вижн РУС» – как российское подразделение глобального разработчика и интегратора решений для маркировки: Antares Vision Group, которая к тому моменту уже более 20 лет разрабатывала решения для маркировки продукции и пользовалась заслуженной репутацией мирового лидера.

С 2019 года мы оснастили более 20% производственных линий в фармацевтике на предприятиях РФ и Беларуси, установили оборудование и программное обеспечение по маркировке на ряде заводов по выпуску питьевой воды, сладких напитков, пива, БАДов.

В 2023 году мы продолжили фокусироваться на данных товарных категориях. И, несмотря

на все сложности, вызванные изменениями последних двух лет, выполнили все свои обязательства качественно и в срок.

В прошлом году глобальная Antares Vision Group объявила о передаче своего российского бизнеса локальному топ-менеджменту. Новыми собственниками в равных долях становимся я, как генеральный директор, а также исполнительный директор Антон Харитонов. На сегодняшний день сделка находится в процессе оформления, её сумма номинальная – 1 евро. Новая компания будет называться «Каллисто Вижн». Мы будем предлагать решения для маркировки как под собственным брендом Callisto, так и под брендом бывшей материнской компании Antares Vision. Все обязательства перед российскими клиентами сохраняются в полном объёме, поменяется только наименование.

– Насколько технологичен российский рынок решений для маркировки? Как его развитие соотносится с мировыми? Какие решения внедряются?

– Российская отрасль маркировки продукции в определённом смысле уникальна. В мировой практике маркировке подлежат традиционные категории: это фармацевтика и подакцизные товары – алкоголь, табак. Контроль над всеми производственными потоками в большинстве категорий внедряется последовательно только в России. При этом, взаимодействуя с нашими международными коллегами, мы видим, что многие страны смотрят на наш опыт с нескрываемым интересом – можно сказать, Россия является пионером по объёму, сложности и скорости запуска таких проектов.

Эти процессы стали залогом стремительного развития российского рынка соответствующих технологических решений. Сегодня производители могут выбрать любое решение и любого интегратора, исходя из своего бюджета и требований: сложности производственных линий, их скоростей, форм-факторов продукции и желаемого уровня автоматизации.

– Как строятся ваши взаимоотношения с клиентами? Что получает производитель, заключив с вами контракт?

– Внедрение маркировки – это реформа работы компании, связанная с цифровизацией, которая затрагивает практически все процессы. Сюда относится и основное производство, и логистика, планирование, качество, IT-инфраструктура и прочее. Поэтому подход к клиенту всегда индивидуален.

Принцип нашей работы с клиентами зависит от выбранного технического решения. Мы оцениваем совокупную стои-

мость владения и рекомендуем использовать те технологии маркировки, которые наилучшим образом вписываются в экономику предприятия, и первоначальные вложения часто играют минимальную роль. На рынке бытует мнение о наших решениях как о дорогих, но клиенты подтверждают, что на горизонте одного-двух лет совокупная стоимость решений Antares Vision сильно ниже, чем у более дешёвых изначально альтернатив.

Мы также оказываем клиентам услуги процессного консалтинга. Часто это не требует дополнительных затрат со стороны наших заказчиков. Мы разбираем процессы, рекомендуем, как выстроить их для того, чтобы внедрить маркировку с минимальными издержками. И в дальнейшем поддерживаем заказчиков на всём цикле внедрения маркировки и жизненного цикла нашего оборудования и ПО.

Обширная экспертиза наших специалистов позволяет обеспечить максимально безболезненное внедрение маркировки и свести к минимуму простои и брак. При этом у нас в России есть собственный склад с комплектующими и запчастями, рассчитанный под потребности каждого клиента, что позволяет обеспечивать бесперебойные поставки, в том числе из-за рубежа.

– В чём ещё заключаются плюсы решений Antares Vision?

– Одним из наших основных преимуществ является комплексный подход: развитое ПО, которое закрывает все процессы от самой маркировки до работы с логистическим участком и складами. И даже внешний контур там, где есть прямые продажи, мы способны закрывать своими программными решениями, интегрируясь с ERP- и MES-системами заказчиков. Наш конёк – это полная автоматизация. Смело могу сказать, что здесь нам нет равных.

Если мы говорим про внешний контур, то крупные предприятия часто интегрируют свои системы с 3PL-операторами или внешними дистрибьюторами своей продукции. Это всё мы объединяем в один программный контур, и заказчик имеет возможность управлять процессом от производства до дистрибуции своих товаров из «одного окна». Это важно, потому что комбинация из разных партнёров под каждую из задач чаще всего приводит к конфигурации распределённой ответственности, когда непонятно – к кому обращаться. Мы оказываем услуги в комплексе, и окно поддержки одно. Заказчик получает моментальную реакцию и решение всех проблем на любом из участков.

Служба технической поддержки – это также наша отдельная гордость. Наши специалисты работают 24/7, реагируя на

запросы в течение 15 минут и предоставляя первое решение проблем в течение максимум четырёх часов для того, чтобы разблокировать производственный процесс или отгрузку продукции.

С удовлетворением могу констатировать, что мы – единственная компания в России, в практике которой не было ни одного клиента, который бы сменил наше решение на альтернативное после завершения внедрения. Мы себя позиционируем как партнёра для качественной реализации любых задач и долгосрочного сотрудничества, наши заказчики видят этот подход и ценят взаимодействие с нами.

– Как в дальнейшем планирует развиваться «Каллисто Вижн»? Есть ли у компании планы по выходу на зарубежные рынки?

– Мы активно развиваемся как российская компания и как российский разработчик решений. Недавно мы разработали абсолютно инновационное решение по маркировке алюминиевой банки, которое прогнано на всю Россию и даже за пределами страны. Алюминиевая банка – это тот форм-фактор, где устойчивых решений по маркировке до сих пор не было, и наша разработка стала уникальным способом, уже зарекомендовавшим себя.

Мы заключили несколько договоров с крупнейшими производителями напитков в алюминиевой банке, это решение оценили в Минпромторге РФ. Общий минимальный подтверждённый объём продукции, маркируемой на нашем оборудовании, уже составляет около 2,2 млрд банок в год с потенциалом минимум до 4 млрд до конца 2025 года.

В 2024 году мы планируем выйти на международные рынки и наладить взаимодействие с иностранными производителями продукции, которая экспортируется как в Россию, так и в другие страны, и наше решение имеет хороший потенциал для мировой экспансии.

Мы также разрабатываем решения под новые товары: ветеринарная продукция, корма для животных, растительные масла, косметика и бытовая химия, кондитерские изделия. Исходя из текущего портфеля заказов, могу сказать, что потенциал для развития у нашей компании колоссальный. Уже установленные решения и те, которые находятся в процессе реализации, обеспечат нам в этом году маркировку общим объёмом около 6 млрд единиц продукции в различных индустриях. Это довольно серьёзный объём, и мы становимся не только технологическим лидером, но и по-настоящему крупным игроком – производителем и интегратором маркировочных решений.

Подготовила Светлана Кыши

PAVEL BULGAKOV:

“In our experience, we have not had a single customer who would have replaced our labeling solution with an alternative one”



The Russian market of product labeling solutions continues to develop dynamically, and today manufacturers have access to a range of solutions and technologies that can be perfectly adapted to their configuration of operational and business processes.

One of the leaders in the Russian market of labeling solutions is Antares Vision Russia, which is in the process of transformation into a fully Russian company under the new name Callisto Vision. Pavel Bulgakov, General Director of Antares (Callisto) Vision, talks about the history of the company, its development in the Russian market, and the prospects of exporting domestic labeling technologies abroad.

– Tell us about the creation of the company, what major milestones have you passed in 2023?

– The Russian labeling system was launched in 2019, and it all started with one of the most voluminous and socially important product categories – pharmaceuticals. At the same time, Antares Vision RUS was established as the Russian division of Antares Vision Group, a global developer and integrator of labeling solutions, which at that time had been developing solutions for product labeling for over 20 years and had a well-deserved reputation as a global leader.

Since 2019, we have equipped more than 20% of pharmaceutical production lines at companies in Russia and Belarus, and installed labeling equipment and software at a number of plants producing drinking water, sweet drinks, beer, and dietary supplements.

In 2023, we continued to focus on these product categories. And despite the challenges posed by the changes of the past two years, we delivered on all our commitments, in quality and on time.

Last year, the global Antares Vision Group announced the transfer of its Russian business the local top management. I, as CEO, and Anton Kharitonov, Executive Director, became the new owners in equal shares. As of today, the transaction is in the process of formalization, its value is nominal – 1 euro. The new company will be called Callisto Vision. We will offer labeling solutions both under our own brand Callisto and under the brand of our former parent company Antares Vision. All obligations to the Russian customers will remain in full, only the name will change.

– How technologically advanced is the Russian market for labeling solutions? How does its development compare to the global market? What solutions are being introduced?

– The Russian product labeling industry is unique in a certain sense. In global practice, traditional categories are subject to labeling: pharmaceuticals and excisable goods: alcohol and tobacco. Control over all production flows in most categories is consistently implemented only in Russia. At the same time, interacting with our international colleagues, we see that many countries are looking at our experience with undisguised interest – we can say that Russia is a pioneer in terms of the volume, complexity and speed of launching such projects.

These processes have become the key to the rapid development of the Russian market of relevant technological solutions. Today, manufacturers can choose any solution and any integrator based on their budget and requirements – the complexity of production lines, their speed, product form factors, and the desired level of automation.

– How do you build relationships with your customers? What does the manufacturer gain by contracting with you?

– The implementation of labeling is a reform of the company's work connected with digitalization, which affects almost all processes. This includes basic production, logistics, planning and quality, IT infrastructure, and so on. Therefore, the customer approach is always individual.

The principle of our work with clients depends on the chosen technical solution. We evaluate the total cost of ownership and recommend the labeling technologies that best fit the economics of the business – and the initial investment often plays a minimal role. The market perception of our solutions is that they are expensive, but customers confirm that over a one to two year horizon, the total cost of Antares Vision solutions is much lower than initially cheaper alternatives.

We also provide process consulting services to our customers. This is often at no additional cost to our customers. We analyze the processes, recommend how to structure them to implement labeling with minimal cost. We also support our customers throughout the entire labeling implementation cycle and the life cycle of our equipment and software.

The extensive expertise of our specialists allows us to ensure the most painless implementation of labeling, minimizing downtime and waste. At the same time, we have our own warehouse in Russia with components and spare parts designed to meet the needs of each customer, which allows us to ensure uninterrupted deliveries, even from abroad.

– What are the other advantages of Antares Vision solutions?

– One of our main advantages is our integrated approach: developed software that covers all processes, from labeling to working with the logistics department and warehouses. And even the external contour, where there are direct sales, we are able to cover with our own software solutions, integrating with ERP and MES systems of the customers. Our specialty is full automation. I can safely say that we have no competitors here.

When we talk about the external contour, large companies often integrate their systems with 3PL operators or external distributors of their products. We combine all this into one software contour, and the customer is able to manage the process from production to distribution of their goods from a “single window”. This is important because the combination of different partners for each of the tasks most often leads to a configuration of distributed responsibility, when it is not clear who to turn to. We provide services in

a complex, and the support window is one of these services. The customer gets immediate response and solution to all problems at any of the areas.

We are also proud of our technical support service. Our specialists work 24 hours a day, 7 days a week, respond to requests within 15 minutes and provide initial solutions to the problems within a maximum of 4 hours in order to unblock the production process or product delivery.

I am pleased to say that we are the only company in Russia that has never had a single customer replace our solution with an alternative after implementation. We position ourselves as a partner for quality realization of any tasks and long-term cooperation, and our customers see this approach and appreciate cooperation with us.

– How does Callisto Vision plan to develop in the future? Does the company have plans to enter foreign markets?

– We are actively developing as a Russian company and as a Russian developer of solutions. Recently, we have developed an absolutely innovative solution for labeling aluminum cans, which has caused a stir throughout Russia and even outside the country. The aluminum can is a form factor for which there are no sustainable labeling solutions, and our development has become a unique way that has already proven itself.

We have already signed several agreements with the largest producers of beverages in aluminum cans, and this solution has been evaluated by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. The total minimum confirmed volume of products labeled on our equipment is already about 2.2 billion cans per year, with the potential to reach at least 4 billion by the end of 2025.

In 2024 we plan to enter international markets and establish cooperation with foreign manufacturers of products exported both to Russia and other countries, and our solution has good potential for global expansion.

We are also developing solutions for new products: veterinary goods, animal feed, vegetable oils, cosmetics and household chemicals, confectionery. Based on the current order portfolio, I can say that the development potential of our company is enormous. The solutions already installed and those in the process of implementation will enable us to label about 6 billion units of products in various industries this year. This is quite a volume, and we are becoming not only a technological leader, but also a really big player – a producer and integrator of labeling solutions.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ПРОТИВ МЕЛАНОМЫ

«ПроРодинки» – бесплатное мобильное приложение для массового скрининга населения, получившее официальный статус медицинского изделия и ставшее лауреатом самой престижной премии здравоохранения РФ. О применении искусственного интеллекта в сфере диагностики онкологических заболеваний кожи и целях уникальной российской разработки мы поговорили с руководителем новаторского проекта, разрабатывающего информационные системы и решения на основе нейросети, генеральным директором компании «АИМЕД» Вениамином Дардыком.



– Вениамин Иосифович, что представляет собой приложение «ПроРодинки»? Поделитесь историей возникновения проекта и этапами его развития.

– «ПроРодинки» – приложение, наделённое искусственным интеллектом, определяющее признаки злокачественного заболевания по фотографии новообразования, сделанной обычным смартфоном. Автором концепции в 2017 году стала прекрасный врач, заведующая кафедрой кожных и венерических болезней Приволжского исследовательского медицинского университета, доктор медицинских наук Ирена Леонидовна Шливно. Её идея по созданию мобильного приложения вызвала у меня огромный профессиональный интерес – как у программиста и математика. С этого и началась история проекта «ПроРодинки», а также деятельность самой компании «АИМЕД».

На первом этапе реализации идеи нашей команде необходимо было найти материалы для обучения нейросети. Поискам мы отдали большое количество времени: использовали интернет и запрашивали архивы фотоснимков кожных новообразований у всех знакомых дерматологов и онкологов. В результате собрали около 6000 изображений, большинство из которых имело гистологическое подтверждение.

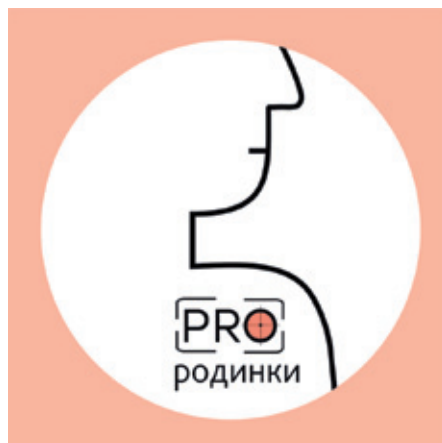
Первая обученная нейросеть была создана нами в 2019 году, изначально она обладала не самой высокой точностью диагностики – примерно 60-70%. Тем не менее уже эти показатели были сравнимы с тем, насколько верно может определить заболевание врач общей практики.

Далее перед нами встала задача по совершенствованию нейросети с последующим решением нескольких вопросов,

связанных с увеличением объёма базы изображений, обеспечением необходимого качества изображений, определением новообразования и отличием его от иных предметов на фото.

Постепенно мы продвинулись в решении всех трёх пунктов, запустив приложение и обеспечив приток накопления новых изображений для дальнейшего их использования в обучении нейросети. Сейчас в нашей базе более миллиона фотографий.

Однако только накопить фото было недостаточно. Для обучения искусственного интеллекта их нужно было сопровождать достоверным диагнозом. Для этого мы воспользовались методом двойной слепой верификации, выбрав двух самых сильных экспертов в области онкологии и дерматологии и попросив каждого из них самостоятельно, не видя результатов другого, диагностировать отобранные для дальнейшего обучения нейросети изображения. Те фото, для которых диагнозы экспертов совпали, шли в базу для очередного этапа разработки.



Далее важным моментом стало обучение сервиса контролю качества входящих изображений, которые проверялись двумя параметрами: отсутствием белых и чёрных зон, а также уровнем резкости изображения. Данная опция обеспечила необходимую степень детализации на всех участках фотографии.

Однако в процессе работы мы столкнулись с ещё одной проблемой: нейросеть принимала за новообразования посторонние предметы, попавшие в кадр, ставила по ним диагноз. Для выхода из этой ситуации пришлось обучать отдельную нейросеть отличать на изображении именно новообразования, с чем она хорошо справилась. Таким образом, можно сказать, что у нас получился конвейер нейросетей, который повысил качество распознавания изображений новообразований на 50% от первоначального уровня. Теперь наша нейросеть обнаруживает около 94 меланом из 100 предъявленных. Это сравнимо с качеством работы хорошего онколога-дерматолога.

Эффективность и достоверность созданного сервиса были подтверждены Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения. 27 декабря 2023 года мы получили соответствующее регистрационное удостоверение.

– Если с помощью функции фотофиксации пользователь приложения выявил у себя злокачественное новообразование, то какие рекомендации в данном случае даёт система?

– Главная цель при обнаружении подозрения на злокачественное новообразование – сподвигнуть человека посетить врача-онколога. Безусловно, услышать предварительный вердикт – неприятно

и даже страшно, но нужно понимать, что сегодня в 95% случаев своевременный визит к онкологу спасает жизнь. И всё, как правило, ограничивается локальным иссечением новообразования.

– Уверена, что приложение уже завоевало доверие людей. Скажите, какому количеству пациентов удалось выявить меланомы на ранней стадии благодаря новейшей технологии?

– В приложение уже поступило более одного миллиона обращений от 550 000 пользователей. Среди них было обнаружено более 26 000 подозрений на злокачественное новообразование, из которых свыше 14 000 – меланомы. Мы, к сожалению, не имеем возможности отследить результат по всем нашим обращениям, но знаем, что средний возраст пациентов с подозрением на онкологию составляет около 50 лет, хотя официальная статистика говорит о среднем возрасте больных с меланомой – 62 года. Это означает, что благодаря массовому скринингу мы сдвинули возраст выявления меланомы на ранней стадии более чем на 10 лет.

Анкетирование наших пациентов по Нижегородской области показало, что из 100 человек, прошедших скрининг в приложении, меланому диагностировали и подтвердили (на 3 и 4-й стадии развития) у двоих людей – следовательно, это 2% из опрошенных. И хотя выборка нерепрезентативна, она даёт возможность оценить эффект приложения. При этом официальная статистика гласит, что выявление меланомы у населения на поздних стадиях развития составляет около 17-18%.

Помимо жизнесбережения, выявление меланомы на ранней стадии даёт значительную экономию бюджета: операция по иссечению новообразования на 1 или 2-й стадии стоит не более 80 000 рублей. А противоопухолевая терапия той же меланомы на 3-й стадии стоит не менее 4 500 000 рублей в год на человека.

– В сентябре прошлого года проект ПИМУ (Приволжского исследовательского медицинского университета) «Регион без меланомы» получил премию имени академика Александра Ивановича Савицкого. Расскажите подробнее об участии в данном событии, вашей номинации и других наградах проекта.

– Пилотный проект «Регион без меланомы» проводился в Нижнем Новгороде и Республике Татарстан в 2021 и 2022 годах, в результате чего подтвердил возможность проведения массовых популяционных скрининговых программ по выявлению меланомы. Благодаря проделанной работе сегодня проект «Регион без меланомы» включён в число лучших практик Министерства здравоохранения Россий-

Шликова
Ирена
Леонидовна



ской Федерации. Однако мы не останавливаемся на достигнутом, а преследуем цель тиражирования программы «Регион без меланомы» по всей территории нашей страны.

Отмечу, что, кроме премии имени академика Александра Ивановича Савицкого, группа врачей проекта стала лауреатами премии «Призвание» в номинации «За открытие нового метода диагностики», организованной Министерством здравоохранения Российской Федерации и Первым каналом среди лучших врачей России. Это самая престижная премия в российском здравоохранении.

– Это очень ценно! О вашем сервисе действительно говорят самые знаменитые врачи страны: например, в выпуске программы «Жить здорово» Елена Малышева рассказывала аудитории о важности диагностики кожи, упомянув ваше приложение в качестве прекрасного инструмента для самоконтроля...

– Да, действительно, в 2022 году Ирена Леонидовна выступила в качестве эксперта в программе «Жить здорово», продемонстрировав гостям студии работу нашего бесплатного приложения, созданного в рамках национального проекта России «Здравоохранение».

Клейменова
Ирина
Александровна



К сожалению, меланома – самая злокачественная из всех опухолей, которая быстро даёт метастазы. Именно поэтому составление паспорта кожи, то есть наблюдение за появлением новых родинок и слежение за динамикой многолетних новообразований, является оптимальным решением, помогающим выявить злокачественные новообразования на ранней стадии.

В ходе программы ведущая подняла важную тему борьбы с онкологическими заболеваниями, напомнив всем телезрителям о том, что сегодня при помощи государства созданы серьёзные амбулаторные онкологические центры, оснащённые современным оборудованием, куда любой пациент может обратиться за бесплатной консультацией. Но важно помнить, что каждый человек самостоятельно несёт ответственность за своё здоровье, поэтому самодиагностика, особенно в столь доступной форме, как приложение «ПроРодишки», может спасти жизнь. Наша основная цель – сделать всё, чтобы как можно больше людей узнало об этом сервисе и оценило его пользу.

– Уверена, что у проекта большое будущее! Над чем ещё сегодня работают специалисты компании? Каких новых открытий и разработок можно ожидать от вас в ближайшем будущем?

– Одним из основных критериев при диагностике меланомы является отслеживание эволюции новообразования во времени, его границ, формы, размера и прочего. Мы стремимся научить приложение «ПроРодишки» сравнивать полученные с интервалом в 2-3 месяца изображения одного и того же новообразования и автоматически отслеживать по нему динамику развития.

Ещё команда «АИМЕД» стремится интегрировать интеллектуальный интеллект приложения в профессиональные медицинские устройства, предназначенные для фотографирования новообразований.

Но самое главное наше желание – чтобы сервисом поддержки принятия врачебных решений по распознаванию злокачественных новообразований «ПроРодишки», получившим официальный статус медицинского изделия, стали пользоваться и врачи. Причём не только дерматологи и онкологи, которые оснащены другими специальными средствами диагностики, но и врачи общей практики и медицинский персонал, работающий с пациентами, чтобы при необходимости направлять людей к более узким специалистам в целях сохранения их жизни и здоровья.

Беседовала Дарья Бакарина



“ProRodinki” is a free mobile application for mass screening of the population, which has received the official status of a medical device and has become the winner of the most prestigious award of the Russian Federation Health Care. We talked to Veniamin Dardyk, General Director of AIMED, the head of the pioneering project that develops information systems and solutions based on neural networks, about the application of artificial intelligence in the field of skin cancer diagnostics and the goals of this unique Russian development.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AGAINST MELANOMA

– Veniamin Iosifovich, what is the “ProRodinki” application? Tell us about the history of the project and the stages of its development.

– “ProRodinki” is an application equipped with artificial intelligence, which determines the signs of malignant disease from a photo of a neoplasm taken with an ordinary smartphone. The author of the concept in 2017 was a wonderful doctor, head of the Department of Skin and Venereal Diseases of the Volga Region Medical Research University, Doctor of Medical Sciences Irena Leonidovna Shlivko. Her idea to create a mobile application aroused my professional interest as a programmer and mathematician. This was the beginning of the history of the ProRodinki project and the activities of AIMED.

At the first stage of realization of the idea, our team had to find materials for training the neural network. We spent a lot of time searching: we used the Internet and requested photo archives of skin neoplasms from all dermatologists and oncologists we knew. As a result, we collected about 6000 images, most of which were histologically confirmed.

The first trained neural network was created by us in 2019, initially it did not have the highest diagnostic accuracy, about 60-70%. Nevertheless, these figures were already comparable to how correctly a general practitioner can identify a disease.

Next, we were faced with the task of improving the neural network and then solving several problems related to increasing the volume of the image database, providing the necessary image quality, identifying the neoplasm and distinguishing it from other objects in the photo.

Gradually, we made progress in solving all three issues by launching the application and providing an influx of new images for further use in training the neural network. Currently, we have more than one million photos in our database.

However, simply accumulating photos was not enough. To train the artificial intelligence, they had to be accompanied by a reliable diagnosis. For this purpose, we used a double-blind verification method, selecting two of the strongest experts in the field of oncology and dermatology and asking each of them independently, without seeing the results of the other, to diagnose the images selected for further training of the neural network. The photos for which the experts' diagnoses matched were added to the database for the next stage of development.

Миронычева Анна Михайловна



The next important step was to train the service to control the quality of the incoming images, which were checked by two parameters: the absence of white and black areas, and the degree of sharpness of the image. This option provided the necessary level of detail in all parts of the photo.

However, we encountered another problem: the neural network mistook foreign objects in the image for neoplasms and made a diagnosis based on them. To overcome this situation, we had to train a separate neural network to distinguish neoplasms in the image, which it did well. Thus, we can say that we have a set of neural networks that has improved the quality of detecting images of neoplasms by 50% of the original level. Our neural network now detects about 94 melanomas out of 100 presented. This is comparable to the quality of work of a good dermatological oncologist.

The Federal Service for Surveillance in the Sphere of Healthcare has confirmed the effectiveness and reliability of the created service. On December 27, 2023 we received the corresponding registration certificate.

– If the application user detects a malignant neoplasm using the photo-fixation function, what recommendations does the system make in this case?

– The main purpose of detecting a suspected malignant neoplasm is to encourage a person to see an oncologist. Of course, hearing the preliminary verdict is unpleasant and even frightening, but you must realize that today in 95% of cases a timely visit to an oncologist saves a life. And everything, as a rule, is limited to local excision of neoplasm.

– I'm sure the app has already gained people's trust. Tell me, how many patients have managed to detect melanoma at an early stage thanks to the latest technology?

– The app has already received more than one million hits from 550,000 users. Among them, more than 26,000 suspected malignancies have been detected, of which more than 14,000 are melanomas. Unfortunately, we do not have the ability to track the outcome of all our appeals, but we do know that the average age of patients with suspected cancer is about 50 years old, although official statistics say that the average age of patients with melanoma is 62 years old. This

means that thanks to mass screening, we have shifted the age of early detection of melanoma by more than 10 years.

Survey of our patients in Nizhny Novgorod region showed that out of 100 people screened in the application, melanoma was diagnosed and confirmed (at stages 3 and 4 of the disease) in two people, that is, 2% of respondents. Although the selection is not representative, it allows us to estimate the impact of the application. At the same time, according to official statistics, the detection of melanoma in the population at late stages of the disease is about 17-18%.

In addition to saving lives, early detection of melanoma brings significant budget savings: surgery to remove a stage 1 or 2 neoplasm costs no more than 80,000 rubles. And anti-tumor therapy for the same melanoma at stage 3 costs at least 4,500,000 rubles per person per year.

– Last September, the Volga Region Medical Research University project “Melanoma-free region” received the award named after Academician Alexander Ivanovich Savitsky. Tell us more about your participation in this event, your nomination and other awards of the project.

– The pilot project “Melanoma-free region” was carried out in Nizhny Novgorod and Republic of Tatarstan in 2021 and 2022, which confirmed the possibility of conducting mass population screening programs to detect melanoma. Thanks to this work, the “Melanoma-Free Region” project is now included in the list of best practices of the Ministry of Health of the Russian Federation. However, we are not resting on our laurels, and our goal is to replicate the “Melanoma-Free Region” program throughout the country.

I would like to note that in addition to the award named after Academician Alexander Ivanovich Savitsky, a group of doctors from the project became the winners of the “Vocation” award in the nomination “For the discovery of a new diagnostic method”, organized by the Ministry of Health of the Russian Federation and Channel 1 among the best doctors of Russia. This is the most prestigious award in Russian healthcare.

– It is very valuable! The most famous doctors of the country talk about your service, for example, in the program “Live Well” Elena Malysheva told the audience about the importance of skin diagnostics, mentioning your app as a great tool for self-monitoring...

Ускова Ксения Александровна



Гаранина Оксана Евгеньевна



– Yes, indeed, in 2022 Irena Leonidovna appeared as an expert in the program “Live Well” and demonstrated to the guests of the studio the work of our free application, created within the framework of the national project of Russia “Health Care”.

Unfortunately, melanoma is the most malignant of all tumors, which quickly metastasizes. That is why creating a skin passport, i.e. monitoring the appearance of new moles and tracking the dynamics of perennial neoplasms, is the best solution to help detect malignant neoplasms at an early stage.

During the program, the presenter raised an important issue of the fight against cancer, reminding all viewers that today, with the help of the state, serious outpatient cancer centers are created, equipped with modern equipment, where any patient can go for free consultation. But it is important to remember that each person is responsible for his or her own health, so self-diagnosis, especially in such an accessible form as the “ProRodinki” application, can save a life. Our main goal is to ensure that as many people as possible learn about this service and appreciate its usefulness.

– I am sure the project has a great future! What else are the company’s specialists working on today? What new discoveries and developments can we expect from you in the near future?

– One of the main criteria for diagnosing melanoma is to follow the development of the neoplasm over time, its borders, shape, size, etc. We aim to teach the “ProRodinki” application to compare images of the same neoplasm taken at 2-3 month intervals and automatically follow the dynamics of its development.

The AIMED team also aims to integrate the application’s artificial intelligence into professional medical devices designed for imaging neoplasms.

However, our main wish is that the “ProRodinki” medical decision support service, which has received the official status of a medical device, will be used by doctors. And not only dermatologists and oncologists, who are equipped with other specialized diagnostic tools, but also general practitioners and medical staff working with patients to refer people to more specialized specialists, if necessary, in order to save their lives and health.

Очки PEGASi – инновационное устройство коррекции нарушений сна

Люди не привыкли уделять достаточно внимания качеству своего сна. Но, оказывается, бессонница и недосыпание могут привести к развитию серьёзных хронических заболеваний.

Основатель и идейный вдохновитель компании «ПЕГАСИ РУС» Александр Гуляев рассказал нашему журналу о необычном устройстве – «умных очках» PEGASi, которые помогают с помощью специально подобранного света скорректировать режим сна и бодрствования человека. Вместе с Александром мы попытались подробно разобраться в этой необычной технологии.



– Александр Владимирович, очки PEGASi выглядят как стильный и модный гаджет, который так и хочется надеть, пощупать и понять его предназначение. Для чего нам эти «умные очки»?

– Очки PEGASi – это инновационное устройство для коррекции нарушений сна. Они предназначены для избавления от бессонницы, устранения хронической усталости, напряжения и синдрома JetLag (перемещение между часовыми поясами), ускорения процессов засыпания и пробуждения, а также для улучшения общего состояния здоровья.

Принцип действия гаджета основан на светотерапии, которая регулирует циркадные ритмы организма и помогает правильно настроить «биологические часы» человека. Согласно «биологическим часам» большинства людей, лучше всего использовать очки PEGASi в период с 7 до 9 часов утра или в другое время после пробуждения, носить их требуется всего 30 минут, отключаются они автоматически. «Умные очки» можно носить с обычными очками, если те не блокируют свет определённой длины волны. Эффект от применения устройств PEGASi проявляется уже через семь дней. Устройство,

подобно телефону, подзаряжается от сети и продаётся со специальным чехлом для путешествий.

– Звучит довольно фантастически. На каких принципах основан механизм действия данного устройства?

– Эффективность этой технологии доказана многими исследованиями. В 2017 году Нобелевский комитет присудил премию за изучение молекулярных механизмов циркадных ритмов. Суть результатов исследования заключается в том, что для адаптации к изменениям окружающей среды у большинства организмов выработались внутренние «биологические часы», которые предвосхищают циклы «день/ночь» и помогают им оптимизировать свою физиологию и поведение. Наш организм отличает день от ночи по яркости окружающего света и работает по-разному в зависимости от того, спит человек или бодрствует. Все «часики» организма контролирует область головного мозга – гипоталамус. Именно туда поступают данные от сетчатки, особые рецепторы которой оценивают освещённость. Именно поэтому организм просыпается быстрее, если человек находится на ярком свету.

«Умные очки» PEGASi используют зелёный свет с определённой длиной волны, который оптимизирует работу нервной системы и ингибирует секрецию мелатонина благодаря стимуляции супрахиазматического ядра. Подобное ингибирование продолжается и после прекращения светового сигнала, оно может длиться в течение нескольких часов, что помогает пациенту оставаться бодрым в дневное время.

– Кому и при каких расстройствах сомнологи рекомендуют носить эти очки?

– Наши очки могут быть рекомендованы практически любым возрастным группам: детям старше пяти лет, взрослым и пожилым людям. Длительность и время терапии определяются индивидуально врачом-сомнологом.

Очки рекомендованы в составе комплексной терапии при таких нарушениях и заболеваниях, как бессонница, хроническая усталость, сезонное аффективное расстройство, сахарный диабет и др.

Дело в том, что 70% населения Земли (по нашим наблюдениям, 90% российского населения), проживающего в северных широтах, подвержено депрессиям, так как недостаток света сбивает выработку в организме кортизола и мелатонина в естественном ритме человека и вызывает сезонное аффективное расстройство. Очки PEGASi за счёт световых волн ингибируют мелатонин, позволяют выработаться кортизолу в необходимом количестве, правильно запуская естественные обменные процессы, и, как следствие, помогают улучшить самочувствие пациентов.



Также надо добавить, что у депрессии в целом есть три составляющие: психологическая, биологическая и социальная. Светотерапия работает исключительно с биологическими нарушениями. Если в вашем случае психологический компонент играет доминирующую роль, то эффект от светотерапии может показаться незначительным до тех пор, пока вы не пройдёте курс лечения у соответствующего специалиста. Подходить к лечению депрессии нужно комплексно.

– Как реагируют на вашу инновационную разработку российские медики?

– Сейчас мы выходим на партнёрство с сетью клиник «Мать и дитя». У этой клиники очень добрый и внимательный подход к людям. А главный сомнолог понимает проблему нарушения сна в таком же ключе, как и мы.

Также хочу добавить, что большой интерес к нашим очкам проявляют эндокринологи. В составе комплексной терапии PEGASi могут назначаться людям с сахарным диабетом 2-го типа. При диабете происходит нарушение работы внутренних органов, в ночное время продолжается работа поджелудочной железы. Восстановление правильного циркадного ритма может положительно повлиять на течение заболевания. Циркадный ритм – это единый ритм, в котором работает весь организм, при рассинхронизации этого ритма в организме возникает резонанс, который и заставляет человека просыпаться ночью, а его внутренние органы работать тогда, когда они должны отдыхать.

– По данным статистики, люди не спешат идти к врачу до тех пор, пока не начинается обострение какого-то заболевания. А о таких врачах, как сомнологи, вообще, знают единицы. Как вы планируете работать с этой проблемой?

– Мы видим решение этой проблемы в выстраивании тесного партнёрства с медицинскими учреждениями. Для нас это не просто бизнес, наша миссия заключается в том, чтобы сомнологией и теми заболеваниями, которые вызывают поверхностный сон и недосыпание, начали заниматься в том числе и на государственном уровне.

Мы сотрудничаем с Объединённой больницей и поликлиникой (ОБП) при Управлении делами Президента РФ, где нас поддерживает профессор-сомнолог Александр Михайлович Белов, взаимодействуем с сетью клиник «МЕДСИ» (в аптеках этой сети можно приобрести наши очки) и с Национальным медицинским исследовательским центром имени В. А. Алмазова, с Михаилом Бочкаревым. При обращении к нам через сайт или по телефону перед приобретением очков

PEGASi можно получить консультацию сомнолога с индивидуальными рекомендациями.

– Где и кем производятся «умные очки» PEGASi?

– Компания «ПЕГАСИ РУС» является эксклюзивным дистрибьютором китайской компании Shenzhen Qianhai Icescold IT, которую возглавляет доктор медицинских наук Сэм Чи. Я много раз бывал в Китае, изучал китайскую философию, и мне импонирует их подход к бизнесу. Для Сэма Чи в производстве устройств PEGASi духовный путь совместился с развитием бизнеса. Он понял, насколько важны для людей проблемы с нарушениями сна, и взял на себя миссию продвигать и популяризировать это направление науки. Мы договорились, что наша компания – не просто дистрибьютор, мы действуем в общем философском ключе с производителем устройств PEGASi.

– Вы не задумывались о том, чтобы локализовать производство очков PEGASi в России? Или уже есть какие-то аналоги отечественного производства?

– Китайские партнёры готовы делиться опытом и технологиями для запуска производства в России, но для этого должен выпускаться определённый объём продукции. К тому же мы пока не нашли подходящей площадки для сборки своего устройства в РФ. А на запуск производства с нуля уйдёт несколько лет.

Что касается российских аналогов, то Самарский государственный университет во главе с профессором Василием

Пятиным даже сделал рабочие образцы подобного устройства. Мы предлагали им совместное сотрудничество с китайскими партнёрами, но получили отказ. Насколько я слышал, разработкой Самарского университета должна была заняться компания «Ростех», но, скорее всего, широкомасштабное производство пока не было запущено. В принципе, нам было бы интересно с ними сотрудничать.

– Какие ещё необычные IT-решения вы хотели бы реализовать?

– Я очень надеюсь, что у нас появится возможность развивать программное обеспечение, так как у нас очень много идей. Люди нуждаются в наблюдении своего сна. Есть такое понятие, как «дневник сна», он заполняется человеком самостоятельно, а программное обеспечение позволяет это делать более удобным способом. Есть ещё различные тесты на качество сна, связанные с бессонницей.

У нас с китайскими партнёрами имеется несколько интересных задумок.

Во-первых, есть мысль о том, чтобы встроить в очки энцефалограф. Тогда одновременно с сеансом светотерапии можно было бы получать точные данные о состоянии мозга человека и давать ему рекомендации относительно того, когда и сколько нужно носить очки. Для кого-то это сорок минут, а кому-то будет достаточно и двадцати.

Во-вторых, можно было бы сделать световые очки для засыпания. Красный свет очень положительно влияет на глубину и качество сна.

И в-третьих, есть идея разработать устройство с тремя цветовыми модулями: красным, зелёным и синим. Синий свет эффективно снимает стресс. Российские исследования в этом направлении проводились, о чём писал профессор Ю. В. Готовский из Института физиологии им. И. П. Павлова в своих монографиях.

– Хотите пожелать вам успешной и скорейшей реализации задуманного. А какое напутствие, со своей стороны, вы дали бы начинающим предпринимателям?

– Спасибо большое за пожелания!

Я считаю, что у нас очень много талантливых предпринимателей. Желаю им любить своё дело, «гореть» им и неустанно развивать компетенции в выбранном направлении. Ну и конечно, молодых предпринимателей необходимо поддерживать. Хотелось бы также обратить внимание на то, что, возможно, стоило бы доработать налоговую систему таким образом, чтобы компаниям с небольшим оборотом было проще работать с крупными торговыми сетями и маркетплейсами.

Беседовала Анна Добрынина





PEGASi glasses

are an innovative device for correcting sleep disorders

People are not used to paying enough attention to the quality of their sleep. However, it turns out that insomnia and lack of sleep can lead to the development of serious chronic diseases.

Alexander Gulyaev, the founder and inspirer of PEGASi RUS, told us about an unusual device – PEGASi “smart glasses”, which help to correct a person’s sleep and wakefulness with the help of specially selected light. Together with Alexander we tried to understand this unusual technology in detail.

– *Alexander Vladimirovich, PEGASi glasses look like a stylish and fashionable gadget that you want to put on, feel and understand its purpose. What are these “smart glasses” for?*

– PEGASi glasses are an innovative device for correction of sleep disorders. They are designed to get rid of insomnia, eliminate chronic fatigue, tension and jet lag syndrome (moving between time zones), accelerate the processes of falling asleep and waking up, as well as improve health in general.

The principle of action of the device is based on light therapy, which regulates the circadian rhythms of the body and helps to properly adjust the “biological clock” of a person. According to the “biological clock” of most people, the best time to use PEGASi glasses is between 7 and 9 a.m., or at any other time after waking up, wearing them for only 30 minutes, they turn off automatically. “Smart Glasses” can be worn with normal glasses if they do not block light of a certain wavelength. The effect of using PEGASi devices can be seen in as little as seven days. The device is recharged like a phone and is sold with a special travel case.

– *Sounds pretty fantastic. What is the mechanism of action of this device?*

– The effectiveness of this technology has been proven in many studies. In 2017, the Nobel Committee awarded a prize for the study of the molecular mechanisms of circadian rhythms. The gist of the research is that in order to adapt to environmental changes, most organisms have developed an internal “biological clock” that anticipates day/night cycles and helps them optimize their physiology and behavior. Our bodies distinguish day from night by the brightness of ambient light and function differently depending on whether a person is asleep or awake. All of the body’s “clocks” are controlled by an area of the brain called the hypothalamus. The hypothalamus receives data from the retina, whose special receptors evaluate light. That is why the body wakes up faster when a person is in bright light.

PEGASi smart glasses use green light with a specific wavelength that optimizes the nervous system and inhibits the secretion of melatonin by stimulating the suprachiasmatic nucleus. This inhibition continues even after the light signal stops and can last for several hours, helping the patient to stay awake during the day.

– *Who and for what types of disorders do somnologists recommend wearing these glasses?*

– Our glasses can be recommended for almost all age groups: children over the age of five, adults and the elderly. The duration and time of therapy is determined individually by a doctor-somnologist.

Glasses are recommended as a part of complex therapy for such disorders and diseases as insomnia, chronic fatigue, seasonal affective disorder, diabetes mellitus and others.

It is a fact that 70% of the world’s population (according to our observations, 90% of the



Russian population) living in northern latitudes are prone to depression because the lack of light disrupts the production of cortisol and melatonin in the body in the natural human rhythm and causes seasonal affective disorder. PEGASi glasses by light waves inhibit melatonin, allow the production of cortisol in the necessary amount, properly start the natural metabolic processes and as a result help to improve the well-being of patients.

It should be added that depression in general has three components: psychological, biological and social. Light therapy only works on biological disorders. If in your case the psychological component plays a dominant role, the effect of light therapy may seem insignificant until you are treated by the appropriate specialist. Depression should be treated in a holistic manner.

– How are Russian doctors reacting to your innovative development?

– We are now entering into a partnership with the “Mother and Child” chain of clinics. This clinic has a very friendly and attentive approach to people. And the chief somnologist understands the problem of sleep disorders as well as we do.

I would like to add that endocrinologists are very interested in our glasses. As part of complex therapy, PEGASi can be prescribed to people with type 2 diabetes. In diabetes there is a violation of the work of internal organs, at night the work of the pancreas continues. Restoration of the correct circadian rhythm can positively influence the course of the disease. Circadian rhythm is a single rhythm in which the whole organism works, if this rhythm is not synchronized in the body, there is a resonance that makes a person wake up at night and his internal organs work when they should rest.

– Statistics show that people do not rush to see a doctor until they are sick. And not many people know about such doctors as somnologists. How do you plan to solve this problem?

– We see the solution to this problem in building a close partnership with medical institutions. For us it is not just a business, our mission is to make somnology and the diseases that cause insomnia and sleep deprivation to be treated at the state level as well.

We cooperate with the United Hospital and Polyclinic (UHP) under the Presidential Administration, where we are supported by the professor-somnologist Alexander Mikhailovich Belov, we cooperate with the network of clinics “MEDSI” (in the pharmacies of this network you can buy our glasses) and with the National Medical Research Center named after V. A. Almazov, with Mikhail Bochkarev. If you contact us through the website or by phone, you can get a consultation with a somnologist with individual recommendations before buying PEGASi glasses.



– Where and by whom are PEGASi “smart glasses” produced?

– PEGASi RUS is the exclusive distributor of Shenzhen Qianhai Icecold IT, a Chinese company headed by Dr. Sam Chi. I have been in China many times, studied Chinese philosophy, and I am impressed by their approach to business. For Sam Chee, the spiritual path and business development were combined in the production of PEGASi devices. He realized how important sleep disorders are to people and took on the mission to promote and popularize this field of science. We have agreed that our company is not just a distributor, but we act in a common philosophical way with the manufacturer of PEGASi devices.

– Have you ever thought about localizing the production of PEGASi glasses in Russia? Or are there already some analogues produced in the country?

– Chinese partners are ready to share their experience and technology to start production in Russia, but for this to happen, a certain volume of products must be produced. Besides, we have not yet found a suitable place to assemble our device in Russia. And it would take several years to start production from scratch.

As for Russian analogues, Samara State University, headed by Professor Vasily Pyatin, has even made working samples of such a device. We offered them joint cooperation with Chinese partners, but they refused. As far as I have heard, the Samara University development was to be taken over by Rostec, but most likely large-scale production has not yet started. In principle, it would be interesting for us to cooperate with them.

– What other unusual IT solutions would you like to implement?

– I really hope that we will have the opportunity to develop software, because we have so many ideas. People need to monitor their sleep. There is such a concept as a “sleep diary”, which is filled out by the person, and software allows you to do it in a more convenient way. There are also various sleep quality tests related to insomnia.

My Chinese partners and I have several interesting ideas.

First, there is the idea of integrating an encephalograph into the glasses. Then, at the same time as a light therapy session, it would be possible to get accurate data on the state of a person's brain and give them recommendations on when and how often to wear the glasses. For some it will be forty minutes, for others it will be twenty minutes.

Secondly, it would be possible to make light glasses for falling asleep. Red light has a very positive effect on the depth and quality of sleep.

And thirdly, there is an idea to develop a device with three color modules: red, green and blue. Blue light effectively reduces stress. Russian research has been conducted in this direction, as Prof. Y. V. Gotovsky of the Institute of Physiology named after I. P. Pavlov wrote in his monographs.

– I wish you a successful and quick realization of your plans. What advice would you give to new entrepreneurs?

– Thank you for your wishes! I believe that we have many talented entrepreneurs. I wish them to love their business and tirelessly develop competencies in their chosen direction. And of course, young entrepreneurs should be supported. I would also like to draw attention to the fact that it might be worthwhile to finalize the tax system in such a way that it would be easier for companies with small turnover to cooperate with large retail chains and marketplaces.

Самарский гипсовый комбинат – лидер по производству высокопрочного гипса в России, одно из крупнейших предприятий отечественной гипсовой отрасли. В этом году предприятию исполняется 80 лет.

Компания специализируется на добыче и переработке высокопрочного (α -гипс) и строительного (β -гипс) гипса, пазогребневых гипсовых плит, а также сухих строительных смесей и уникальных продуктов для изготовления элементов интерьера.

Самарский гипсовый комбинат является неоднократным лауреатом общероссийских и отраслевых конкурсов: «1000 лучших товаров России», «Золотой запас отечества XXI века», «Золотой запас Поволжья», «Российская организация высокой социальной ответственности» и др.

Продукция ЗАО «СГК» используется на 13 отраслевых рынках, в том числе в строительстве, нефтедобыче, декоративной отделке, медицине, сельском хозяйстве, ювелирном деле, производстве сухих строительных смесей, санитарно-строительных изделий и многом другом.

География поставок предприятия охватывает всю территорию России, а также страны ближнего зарубежья.



ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ

История гипсового комбината началась в далёком 1944 году с запуска завода по выпуску строительного гипса. Уже в 1962 году комбинат стал лидером отрасли в СССР, достигнув максимального объёма выпуска в рамках десятилетия – 93,9 тыс. тонн в год. С тех пор предприятие прошло долгий путь развития, постепенно расширяя свои производственные мощности и модернизируя оборудование.

Уже в новейшей истории, в 2003 году, компания освоила производство пазогребневых плит. В 2008 г. комбинат получил лицензию на освоение месторождения в Кинельском районе, были организованы геологические и химические исследования залежей.

В 2013 году на предприятии завершился полный цикл вертикальной интеграции: компания начала разработку карье-

ра и сейчас осуществляет полный цикл добычи и переработки гипсового камня.

А ЧТО СЕГОДНЯ?

Самарский гипсовый комбинат – это успешное и стабильное предприятие. Благодаря своей высокой производительности, качеству продукции и ответственному подходу комбинат уверенно чувствует себя на рынке и продолжает успешно развиваться. Предприятие обладает современным оборудованием и высококвалифицированным персоналом, что позволяет ему выпускать продукцию высокого качества. Кроме того, комбинат активно инвестирует в развитие и модернизацию производства, постоянно внедряя новые технологии и методы добычи и переработки.

Высококвалифицированные технологи и технические консультанты обеспечивают разработку новых рецептур согласно

актуальным требованиям рынка и создают продукты под конкретные задачи различных отраслей.

Собственная лаборатория оценки технического контроля обеспечивает трёхступенчатый контроль качества – входной контроль качества сырья и материалов, контроль в процессе производства, окончательный контроль готовой продукции, – гарантируя таким образом высочайшее качество изделий.

Грамотно выстроенная система логистики позволяет осуществлять быструю обработку заявок и обеспечивает оперативную доставку продукции по месту назначения.

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА МИР

Особое внимание предприятие уделяет развитию линейки Умных Гипсов. На комбинате разрабатывают и выпускают

множество продуктов под разные задачи отделки, для интерьеров и наружного использования.

Умный Гипс. Готовые сухие смеси на основе высокопрочного гипса применяются для изготовления декора и предназначены для производства декоративного интерьерного и фасадного камня, 3D-панелей, элементов гипсового декора повышенной сложности.

Одни из самых популярных способов декорирования помещений – это проверенная веками гипсовая лепнина, молдинги и барельефы, пилястры и капители, панели и другие декоративные элементы. Эти восхитительные украшения сейчас встречаются как в типовых квартирах, так и в роскошных особняках, построенных по индивидуальным проектам. За счёт прочности, долговечности, экологичности, благоприятного влияния на климат в помещении, а главное – универсальности и многогранности гипса, можно воплотить самые разнообразные индивидуальные дизайнерские решения – как в классическом, так и в современном стиле. Гипсовый декор – самый популярный вид отделки в жилых и нежилых помещениях: в квартирах, домах, ресторанах и магазинах. Роскошная отделка с использованием гипсового декора придаст изысканности любому интерьеру. Гипсовые элементы, такие как колонны, молдинги и розетки, создадут неповторимую аристократическую атмосферу в помещении. Рельефные узоры или роскошные фигуры из гипса прекрасно сочетаются с классическим, барочным стилем дизайна, а также впишутся в современные экостиль или лофт. Отделка с использованием гипсового декора – это воплощение стиля и безупречного вкуса в дизайне помещений.

Линейка Умных Гипсов специально разработана под каждый из элементов декора, а это значит, что производство будет максимально эффективным, а изделия – отличным качеством. В 2024 году планируется начать выпуск нового продукта из этой линейки – акрилового гипса.

Медицинский гипс. Гипсовые смеси медицинского назначения применяются для стоматологии, травматологии, хирургии, ортопедической стоматологии.

Строительный гипс. Применяется на этапах отделки и оформления помещений: при изготовлении строительных материалов, формировании декоративно-художественных деталей интерьера, оштукатуривании и маскировке швов, креплении направляющих маяков и профилей для штукатурных работ.

Творческий гипс. Предназначен для создания литейных форм и дальнейшего изготовления гипсовых изделий: для слепков ручек и ножек, для поделок и рукоделия, для создания декоративных элементов.



Высокопрочный, или технический, гипс. Самый популярный и универсальный продукт. Большинство остальных продуктов изготовлено на его основе. Применяется при производстве сухих строительных смесей и гипсовых деталей интерьера, для скульптурных работ, в металлургии и машиностроении, а также при производстве столовой и сантехнической керамики.

Формовочный гипс. Применяется при изготовлении столовой керамики, фарфора и при изготовлении сантехнических изделий.

Тампонажный и буровой гипс. Данные виды гипса широко применяются в нефтегазовой отрасли при бурении и обслуживании скважин. Их используют в составе тампонажных растворов для ликвидации зон поглощений, а также в качестве одного из компонентов в буровых растворах.

КРАСОТА СПАСЁТ МИР

Отдельным направлением деятельности Самарского гипсового комбината является выпуск собственной линейки гипсовых масок. Гипсовые маски для профессионального ухода и лифтинга предназначены для моделирования и коррекции овала лица. В состав масок входят уникальные компоненты, которые улучшают микроциркуляцию и оказывают лимфодренажный эффект. Благодаря разогревающему эффекту гипса активные вещества сывороток и эмульсий, нанесённых под маску, проникают в более глубокие слои эпидермиса.

Сегодня предприятие предлагает линейку гипсовых масок для профессионального ухода за лицом: коллагеновые, угольные, шоколадные, витаминные, лифтинг-маски. В 2023 году специалисты СГК разработали и выпустили аналогичную линейку для домашнего ухода, такие маски можно наносить самостоятельно.

Гипсовая лифтинг-маска для профессионального ухода за телом подтягивает и разглаживает кожу, помогает в профилактике целлюлита и способствует уменьшению жировых отложений.

Также на комбинате расширяют и модернизируют производство стоматологических гипсов и гипсовых масок. В связи с возросшим спросом на косметологические гипсовые маски, с выпуском домашней линейки гипсовых масок и с необходимостью поддерживать стабильно высокое качество стоматологических гипсов «Дентаформула» руководством было принято решение о создании дополнительного производственного участка с системой промышленной аспирации и расширением парка смесителей. Теперь каждая специализированная гипсовая смесь производится на отдельной технологической линии.

РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ

В настоящее время география поставок продукции ЗАО «СГК» охватывает всю территорию России, а также Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. С заказчиками у компании за долгие годы сложились надёжные партнёрские отношения.

В планах комбината на ближайшее время стоит задача выйти на рынки Грузии, Армении, Таджикистана. В настоящее время ведутся переговоры с компаниями из Узбекистана и Азербайджана. Также стратегической целью предприятия являются удержание и расширение лидерских позиций на рынке по производству высокопрочного гипса.

Так, на начало 2024 года СГК занимает 62% от доли российского рынка, и это не предел, так как одним из основных преимуществ комбината было и остаётся наличие собственного карьера, что обеспечивает стабильность производства и поставок в любой сезон.

Кроме того, уникальная технология производства гарантирует высочайшее качество высокопрочного гипса и продуктов на его основе.

Совокупность этих факторов позволяет Самарскому гипсовому комбинату уверенно смотреть в будущее и развиваться на благо своих клиентов и экономики страны в целом.



Samara Gypsum Plant (SGK) is the leader in the production of high-strength gypsum in Russia, one of the largest enterprises of the domestic gypsum industry. This year the company celebrates its 80th anniversary. The company specializes in the extraction and processing of high-strength (α -gypsum) and construction (β -gypsum) plasters, groove plates, as well as dry building mixtures and unique products for the production of interior elements. Samara Gypsum Plant is a repeated winner of all-Russian and industry competitions: “1000 Best Goods of Russia”, “Golden Stock of the Fatherland of the XXI Century”, “Golden Stock of the Volga Region”, “Russian Organization of High Social Responsibility” and others.

SGK products are used in 13 branches of industry, including construction, oil production, decorative finishing, medicine, agriculture, jewelry, production of dry building mixtures, sanitary and construction ware, and many others.

The geography of the company's deliveries covers the entire territory of Russia and neighboring countries.

STAGES OF A LONG JOURNEY

The history of the Samara Gypsum Plant began in 1944 with the opening of the plant for the production of construction gypsum. Already in 1962 the plant became the leader of the industry in the USSR and within a decade reached the maximum output – 93.9 thousand tons per year. Since then the enterprise has gone through a long period of development, gradually increasing its production capacity and modernizing its equipment.

Already in the recent history, in 2003 the company mastered the production of tongue and groove boards. In 2008, the plant received a license to develop a deposit in the Kinsky district, geological and chemical studies of the deposits were organized.

In 2013, the company completed a full cycle of vertical integration: the company started the development of quarries and now carries out a full cycle of gypsum mining and processing.

AND WHAT IS THE SITUATION TODAY?

Samara Gypsum Plant is a successful and stable enterprise. Thanks to its

high productivity, product quality and responsible approach, the plant feels confident in the market and continues to develop successfully. The company has modern equipment and highly qualified personnel, which allows it to produce high quality products. In addition, the plant actively invests in the development and modernization of production, constantly introducing new technologies and methods of extraction and processing.

Highly qualified technologists and technical consultants ensure the development of new formulations in accordance with current market requirements and create products for specific tasks of various industries.

The company's own technical control and assessment laboratory ensures three-stage quality control: incoming quality control of raw materials and supplies, control during production and final control of finished products, thus guaranteeing the highest quality of products.

Completely built logistic system allows fast processing of requests and ensures prompt delivery of products to the destination.

A MODERN VIEW OF THE WORLD

The company pays special attention to the development of the Smart Gypsum line. The plant develops and manufactures a wide range of products for different finishing tasks, for both interior and exterior use.

Smart Gypsum. Ready-to-use dry mixes based on extra strong gypsum are used for the production of decorations and are designed for the production of decorative interior and exterior stones, 3D panels, and highly complex gypsum decor elements.

One of the most popular ways to decorate the premises – it is proven by centuries of stucco plaster, moldings and bas-reliefs, pilasters and capitals, panels and other decorative elements. These beautiful decorations can be found today in typical apartments as well as in luxurious villas built according to individual projects. Thanks to the strength, durability, environmental friendliness, positive effect on the indoor climate and, above all, versatility and multifaceted nature of plaster, it is possible to implement a wide range of individual design solutions, both in the classic and modern style. Gypsum decor – the most popular type

of decoration in residential and non-residential premises: apartments, houses, restaurants and shops. Luxurious finishing with the use of plaster decor will give sophistication to any interior. Gypsum elements such as columns, moldings and rosettes will create a unique aristocratic atmosphere in the room. Relief patterns or luxurious figures made of plaster perfectly match the classical, baroque style of design, as well as fit into modern eco-style or loft. Finishing with plaster decor is the embodiment of style and impeccable taste in the design of premises.

The Smart Gypsum line is specially designed for each of the decorative elements, which means that production will be as efficient as possible and the products will be of excellent quality. In 2024 it is planned to start production of a new product from this line – acrylic plaster.

Medical Plaster. Medical plaster mixtures are used in dentistry, traumatology, surgery, orthopedics.

Building plaster. It is used at the stages of finishing and decoration of premises: in the production of building materials, formation of decorative and artistic interior details, plastering and masking of joints, fixing of guides and profiles for plastering works.

Creative Plaster. It is intended for creation of forms and further production of plaster products: for casts of hands and feet, for handicrafts and needlework, for creation of decorative elements.

Extra strong or technical plaster. This is the most popular and universal product. Most other products are made on its basis. It is used in the production of dry construction mixtures and gypsum interior parts, for sculptural works, in metallurgy and mechanical engineering, as well as in the production of tableware and sanitary ceramics.

Molding Plaster. Used in the manufacture of tableware, porcelain and sanitary ware.

Grouting and drilling gypsum. These types of gypsum are widely used in the oil and gas industry for drilling and maintaining wells. They are used as part of plugging solutions to eliminate absorption zones, as well as one of the components in drilling fluids.



BEAUTY WILL SAVE THE WORLD

A separate line of activity of Samara Gypsum Plant is the production of its own line of gypsum masks. Gypsum masks for professional care and lifting are designed for modeling and correction of facial oval. The composition of the masks includes unique components that improve microcirculation and have a lymphatic drainage effect. Thanks to the warming effect of the plaster, the active ingredients of the serums and emulsions applied under the mask penetrate into the deeper layers of the epidermis.

Today the company offers a line of plaster masks for professional facial care: collagen, charcoal, chocolate, vitamin, lifting masks. In 2023 SGK specialists have developed and launched a similar line for home care, such masks can be used independently.

Plaster lifting mask for professional body care tightens and smoothes the skin, helps prevent cellulite and reduces fat deposits.

The plant is also expanding and modernizing its production of dental plaster and plaster masks. Due to the increased demand for cosmetic plaster masks, the production of a home line of plaster masks and the need to maintain a consistently high quality of Dentaformula dental plasters, the management decided to create an additional production area with an industrial aspiration system and expand the fleet of mixers. Now each specialized plaster mixture is produced on a separate technological line.

EXPANDING HORIZONS

At present, the geography of distribution of SGK products covers the whole territory of Russia, as well as Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan. For many years the company has developed reliable partnership relations with its customers.

In the near future the company plans to enter the markets of Georgia, Armenia and Tajikistan. Negotiations with companies from Uzbekistan and Azerbaijan are underway. Another strategic goal of the company is to maintain and expand its leading position in the market of extra strong gypsum production.

Thus, at the beginning of 2024, SGK occupies 62% of the Russian market share, and this is not the limit, as one of the main advantages of the plant was and remains the presence of its own quarry, which ensures the stability of production and supply in any season.

Besides, the unique production technology guarantees the highest quality of Extra strong plaster and products based on it.

The combination of these factors allows Samara Gypsum Plant to look confidently into the future and develop for the benefit of its customers and the country's economy as a whole.



ВЛАДИМИР МАРКОВ,

ДМИТРОВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД:

«Мы производим оборудование для нужд вагоноремонтных и локомотиворемонтных депо с АО «ВНИИЖТ»

Дмитровский механический завод – производственное предприятие, расположенное на исторически значимой промышленной площадке города. В последние годы Великой Отечественной войны именно здесь было принято решение организовать новое производство по изготовлению строительного оборудования, имевшего большое государственное значение. Владимир Марков, опытный специалист, проработавший долгие годы главным инженером на предприятиях «Дмитровский завод фрезерных станков» и «Дмитровский экспериментальный механический завод», не понаслышке знает о роли и достижениях местной промышленности в советское время. Начиная с 2016 года он и сам является продолжателем новой истории и руководителем локальной производственной компании. Об идее возникновения Дмитровского механического завода, о производимой им продукции для обнаружения дефектов в деталях железнодорожного транспорта и о перспективных разработках предприятия мы узнали из первых уст.

– **Владимир Васильевич, поделитесь историей создания предприятия. Как и когда вы пришли к концепции организации Дмитровского механического завода?**

– Производственная площадка, на которой работает ООО «ДМЗ», принадлежала одному из старейших предприятий Дмитрова – ОАО «Дмитровский экспериментальный механический завод», где я работал в должности исполнительного директора. В определённый момент финансово-экономический кризис 2008 года затронул предприятия промышленного сектора, куда относилось и ОАО «ДЭМЗ». В результате объёмы производства и реализация продукции начали сокращаться. Однако за счёт оптимизации производственных затрат предприятию удалось просуществовать до 2016 года. Но когда появились первые убытки, советом директоров ОАО «ДЭМЗ» было принято решение об остановке производства. В результате без работы остались высококвалифицированные сотрудники ИТР, рабочий персонал; освободились производственные технологические линии. Именно тогда у меня и появилась идея попробовать организовать свой бизнес. В очень короткие сроки, буквально за пару недель, мной было зарегистрировано новое юридическое лицо: ООО «ДМЗ».

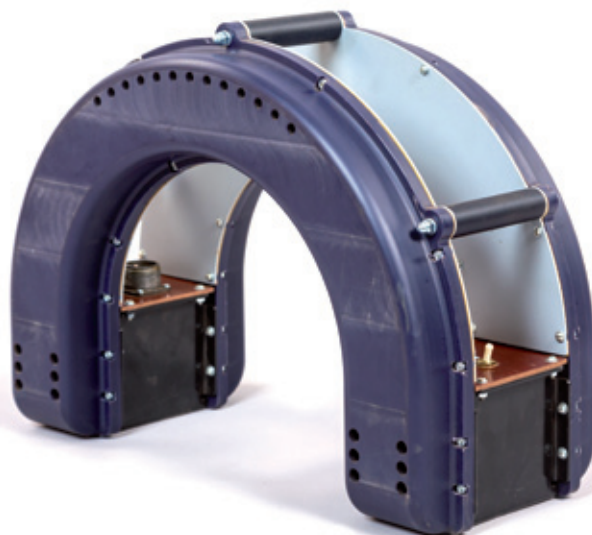
Первоначально взял в аренду производственную площадку около 2000 кв. м и принял в штат тот персонал, который со-

гласился начать работать на новом предприятии. На первых порах технологическое оборудование было арендованным, но поэтапно нам удалось его выкупить. На сегодняшний день всё технологическое оборудование находится в собственности предприятия.

Одним из первых заказов стало изготовление дизайнерских металлоконструкций для украшения Москвы, позже – изготовление экологического оборудования, ленточных конвейеров, плавильных и сушильных печей... Признаться, что выживать было непросто: вся производимая

продукция изготавливалась как единичная и сложная в исполнении, но, как известно, удача сопутствует тем, кто стремится к цели, поэтому мы справились.

– **На официальном сайте компании можно прочесть, что ваша отрасль – производство приборов контроля и регулирования технологических процессов. Для обычного обывателя формулировка не самая простая! Пожалуйста, поясните читателям Russian Business Guide: в чём специфика данного оборудования и область его применения?**



– Основной вид деятельности предприятия – производство прочих приборов и инструментов при измерении, контроле и испытаниях. ОКВЭД 2651.6.

ООО «ДМЗ» по этому виду деятельности производит оборудование для неразрушающего контроля, это 13 наименований магнитопорошковых дефектоскопов и вихретоковый дефектоскоп ВД20-НФ. Всё данное оборудование производится по техническим условиям АО «ВНИИЖТ». В 2017 году мы заключили с АО «ВНИИЖТ» договор о сотрудничестве и совместной деятельности в области неразрушающего контроля на железнодорожном транспорте. На сегодняшний день ООО «ДМЗ» – один из основных поставщиков оборудования магнитопорошкового контроля для нужд вагоноремонтных предприятий, грузовых и пассажирских вагонов, тягово-подвижного состава метрополитена. Также ООО «ДМЗ» принимает заказы на изготовление разовых изделий и деталей, сборочных единиц и узлов по чертежам заказчика.

– На чём основан принцип работы дефектоскопов, выпускаемых на предприятии?

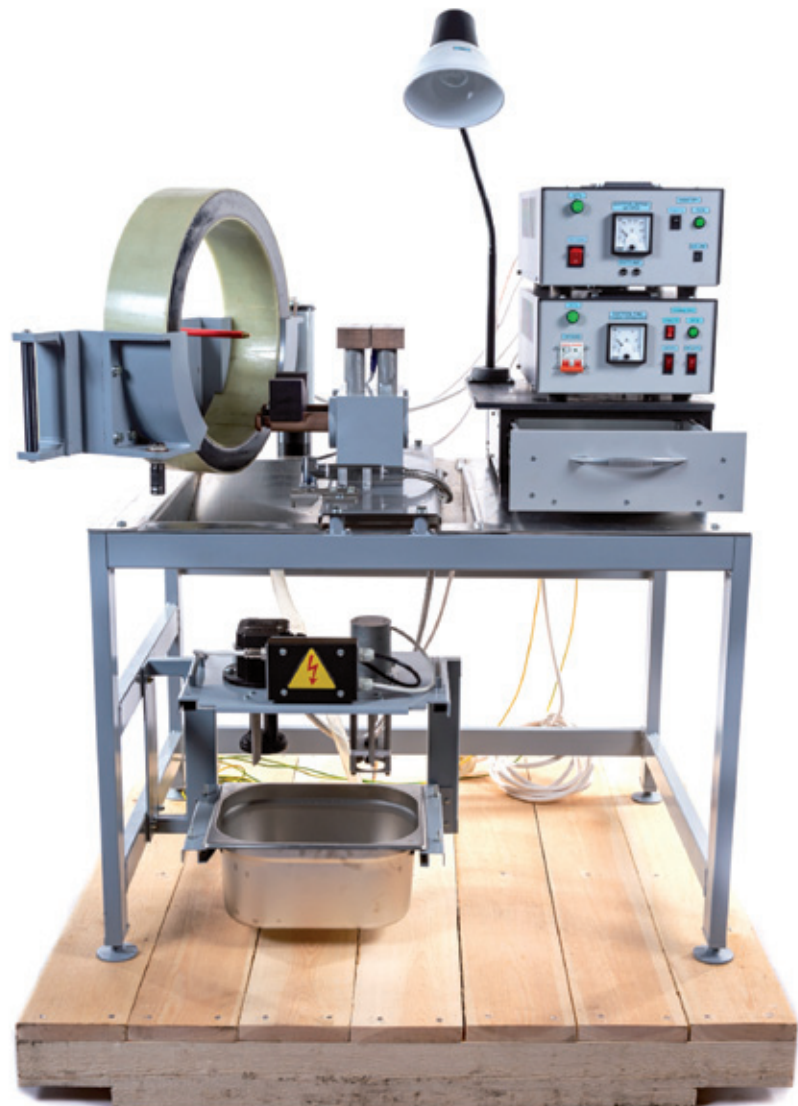
– В основе магнитного (магнитопорошкового) метода неразрушающего контроля лежит явление возникновения магнитного поля рассеивания над дефектом при намагничивании деталей, изготовленных из ферромагнетиков, то есть из материалов, внутреннее магнитное поле которых имеет такое же направление, что и внешнее магнитное поле, и имеющих высокую магнитную проницаемость.

Такие свойства имеют сплавы железа (сталь, чугун), из которых изготовлены детали железнодорожных вагонов. Магнитное поле рассеивания выявляется с помощью ферромагнитных частиц в виде порошка или суспензии, которые при нанесении на предварительно намагниченные детали скапливаются над дефектом в виде валика, образуя индикаторный рисунок. Получившийся индикаторный рисунок рассматривается дефектоскопистом, и по результатам осмотра делается заключение о наличии дефекта.

Вихретоковый метод контроля основан на анализе взаимодействия электромагнитного поля и электромагнитного поля вихретоковых токов, которые наводятся в зоне контролируемой детали. Мы изготавливаем вихретоковый дефектоскоп ВД20-НФ для контроля цилиндрических роликов подшипниковых узлов железнодорожного подвижного состава.

– ДМЗ – единственная компания, которая в Московской области занимается производством подобных приборов?

– Нет, мы не единственные, но здесь речь идёт не о конкуренции, а о том, что





мы закрываем лишь часть потребностей вагоноремонтных предприятий. Дело в том, что универсального прибора, который мог бы контролировать все детали железнодорожного подвижного состава, не существует, и конкретная модель дефектоскопа может обеспечить контроль только какой-то определённой номенклатуры деталей. Существуют и другие виды контроля: ультразвуковой метод контроля, акустический, феррозондовый.

– Профессиональный кадровый состав предприятия – основа успеха. Расскажите о численности сотрудников предприятия. Существует ли в вашей области кадровый голод?

– На предприятии трудится 31 человек: это инженеры-конструкторы, руководители производства, ИТ-персонал, высококвалифицированные производственные рабочие – токари, фрезеровщики, шлифовщики, операторы станков ЧПУ, электромонтажники, слесари-сборщики и другие; и все они имеют одну-две дополнительные специальности. Например: слесарь-сборщик имеет квалификацию сварщика, токарь – дополнительную квалификацию расточника и сверловщика. Это связано с тем, что мы производим достаточно технически сложные изделия и в небольших количествах, для изготовления которых нужно различное технологическое оборудование, и под каждый станок мы не можем найти специалиста и обеспечить его работой. Сейчас у нас на 20 производственных рабочих приходится около 50 единиц технологического оборудования, без использования которых мы не можем обеспечить выпуск нашей продукции. Да, мы что-то отдаём по кооперации на другие предприятия, но опять же из-за небольшого количества деталей или узлов либо получается очень дорого, либо мы получаем отказ в изготовлении деталей по нашим заявкам.

Кадровый голод, конечно, присутствует. В советское время вся система образования работала на подготовку инженеров, сейчас профессии, в которых нуждаются заводы, непопулярны среди молодёжи. К сожалению, сегодня в Дмитровском городском округе не готовят специалистов по нашему направлению, следовательно, неоткуда привлекать молодых людей и развивать систему наставничества. Безусловно, в рамках различных мероприятий, организованных общественными организациями, мы проводим экскурсии по заводу для школьников, и детям у нас интересно, но они плохо разбираются в физике и математике, поэтому понять производственные процессы им сложно... Надеюсь, что со временем тенденция изменится, и техническое образование вновь станет популярным.

– **Испытывает ли завод какие-либо трудности, связанные с текущим экономическим кризисом?**

– Сегодня трудности в основном связаны с оформлением кредитов на оборотные средства, так как процентные ставки очень велики. Проблем с закупкой составляющих для приборов нет: ДМЗ работает с отечественными производителями и частично закупает необходимое в Китае. Какую-то часть деталей мы изготавливаем самостоятельно.

– **Какую поддержку предприятию оказывает Союз «ДМТПП»?**

– Мы стараемся участвовать во всех проектах, которые разрабатывает Дмитровская торгово-промышленная палата. Также ДМТПП оказывает нам помощь при оформлении продукции на экспорт. Мы пользуемся и образовательными услугами Союза «ДМТПП»: проходим обучение по охране труда, электробезопасности, пожарной безопасности.

– **Перейдём к теме признания и побед завода. Какими наградами предприятия особенно гордитесь?**

– Дмитровский механический завод является лауреатом премии «Коммерсант года» 2017 и 2018 годов, призёром ежегодного конкурса «Ростки малого бизнеса» 2021 года в номинации «Лучшее предприятие в сфере промышленности». Работа предприятия отмечена благодарственными письмами ТПП Московской области и Московской областной Думы.

– **Поделитесь профессиональными планами на будущее. Каким вы видите вектор развития ДМЗ?**

– В планах текущего года – разработка совместно с АО «ВНИИЖТ» и изготовление на нашей производственной площадке опытного образца установки для контроля конических подшипников кассетного типа. В настоящее время для контроля конических подшипников кассетного типа, применяемых в буксовых узлах колёсных пар, используются приборы импортного производства. И перед нами стоит задача – разработать и освоить выпуск нового магнитопорошкового оборудования, которое заменит импортные аналоги. Дальнейшая модернизация текущей продукции с целью улучшения технических характеристик. Поэтапная замена старого технологического оборудования на современное, оснащённое ЧПУ, с большей производительностью.

Беседовала Дарья Бакарина



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» ПОДВЕЛА ИТОГИ ГОДА

13 декабря Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и информационной поддержке Russian Business Guide провела заседание круглого стола, на котором были подведены итоги работы Ассоциации за 2023 год и обозначены дальнейшие направления деятельности в 2024 году.



Встречу открыло выступление президента Ассоциации РТД Арсена Аюпова. «Сегодня развитие торговых отношений, сотрудничество в промышленной сфере между Россией и Турцией получают особую динамику. Мы видим, что турецкие промышленные компании готовы инвестировать в развитие производств в России, развивать кооперацию в сфере производства, и оказываем активное содействие в расширении контактов между российскими и турецкими деловыми кругами», – отметил он.

В своих выступлениях руководители Ассоциации РТД рассказали о важных этапах развития Ассоциации. «В новой экономической реальности – в условиях санкционного давления западных стран – Турция играет особую роль стратегического партнёра для России. Это обусловлено и географическим положением, и ролью логистического хаба, и широко диверсифицированной экономикой. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» начала свою деятельность в 2021 году. Активная работа по выстраиванию взаимодействия с турецким бизнесом, с отраслевыми объединениями Турции пришлась на 2022-2023 годы. Нами организована совместная работа с Российско-Турецким деловым советом, RTIB, Российско-Турецкой рабочей группой РСПП и другими структурами. Это позволяет сформировать мобильную систему для выхода российских компаний на турецкий рынок», – отметила Мария Суворовская, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

Были отмечены основные события, которые произошли в жизни Ассоциации в 2023 году: это участие во многих крупных международных форумах, подписание ряда важнейших соглашений, создание в рамках Ассоциации профильных отраслевых комитетов, организация бизнес-миссий из регионов РФ в Турецкую Республику, начало работы по открытию представительств субъектов РФ в Турции. «В этом году мы оказали содействие в открытии представительства в Стамбуле Корпорации развития Енисейской Сибири. Красноярский край стал одним из первых регионов РФ, имеющих своё представительство в Турции», – заявил Арсен Аюпов. – Его торжественное открытие состоялось во время бизнес-миссии официальной делегации Красноярского края в Турцию. Была проведена большая подготовительная ра-



бота, и фактически представительство уже несколько месяцев активно работает. Мы очень довольны результатами. По ходу бизнес-миссии было подписано 10 соглашений о сотрудничестве – это конкретные и очень впечатляющие результаты».

Были озвучены и конкретные направления работы Ассоциации в 2024 году. Так, Мария Суворовская рассказала о том, что сегодня от турецких партнёров в Ассоциацию всё чаще поступают вопросы не только по импорту-экспорту товаров, но и про возможности локализации здесь своих производств. Отталкиваясь от запросов членов Ассоциации, в следующем году Ассоциация планирует запуск промышленного парка турецкого бизнеса на территории ЦФО. В парке планируется участие турецких предприятий из самых разных отраслей производств.

Владимир Эммер, представитель ТПП РФ в Турецкой Республике, в своём выступлении также подчеркнул, что сегодня интересы деловых кругов Турции лежат не только в сфере сырьевого экспорта: всё активнее развиваются поставки из РФ других групп товаров – косметики, удобрений, химической продукции и пр., есть заинтересованность в сотрудничестве в сфере машиностроения, энергетики. Он также отметил всё растущий интерес к электронной коммерции.

Руководитель Центра поддержки экспорта РЭЦ Павел Шибилов рассказал о тех мерах поддержки, которыми могут воспользоваться российские производители, заинтересованные в ВЭД.

В частности, Даниэла Эдис, генеральный директор компании «Дива Экспорт», оператора дегустационно-демонстрационного павильона АПК России в Турции, рассказала, что в рамках программы Good Food Russia от РЭЦ сегодня уже было отгружено продукции на 450 млн рублей, и, несмотря на сложную процедуру регистрации продовольственных товаров в Турции, про-

движение продукции российских производителей набирает обороты, в павильоне уже представлены товары от 85 компаний.

В ходе круглого стола также прозвучали выступления представителей отраслевых комитетов, которые сегодня действуют в рамках Ассоциации РТД. Иван Стародубцев, представитель «Руссофт» в Турции и председатель Комитета Ассоциации РТД по информационным технологиям, отметил, что есть значительный потенциал для экспорта российских IT-проектов в Турцию и сотрудничества в этой сфере, но необходимы правильные и долгосрочные меры, в том числе и принятые на правительственном уровне, которые будут способствовать развитию этой сферы.

Евгений Никифоренко, представитель группы компаний «Б1», возглавляющей Комитет по налогам, таможене, праву и сопровождению бизнеса, в своём выступлении затронул актуальные вопросы налогового регулирования и трансфертного ценообразования. Антон Левдонский, заместитель председателя комитета, старший менеджер по финансовому консультированию группы компаний «Мариллион», осветил тему инвестиций турецких компаний в Россию и те организационные вопросы, которые требуют особого внимания при выходе на новые рынки.

О возможностях сотрудничества в производственной сфере и перспективных направлениях рассказал глава Комитета по промышленности Антон Якушев, руководитель проектных продаж компрессорных установок АО «Далгакыран-М».

Также на круглом столе была затронута тема межрегиональной коммуникации. Своим опытом в развитии российско-турецкого партнёрства поделились представители Липецкой и Ульяновской областей, Красноярского края, Республики Крым.

Завершилось мероприятие вручением памятных дипломов членам Ассоциации – «За успешное развитие международного диалога, реализацию эффективных проектов и вклад в деловую коммуникацию с Турецкой Республикой».

За этот год удалось добиться очень многого, а впереди у Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» ещё больше работы, направленной на развитие контактов между российскими и турецкими деловыми кругами с целью развития международного бизнес-взаимодействия.



On December 13, the Association “Russian-Turkish Dialogue” with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and information support of the Russian Business Guide held a roundtable meeting, which summarized the results of the Association's work for 2023 and outlined further directions of activity in 2024.

THE ASSOCIATION “RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE” SUMMARIZED THE RESULTS OF THE YEAR

The meeting was opened by the speech of Arsen Ayupov, President of RTD Association. “Today, the development of trade relations, cooperation in the industrial sphere between Russia and Turkey are getting a special dynamics. We see that Turkish industrial companies are ready to invest in the development of production facilities in Russia, to develop cooperation in the field of production, and we provide active assistance in expanding contacts between Russian and Turkish business circles,” he noted.

In their speeches, the heads of the RTD Association spoke about the important stages of the Association's development. “In the new economic reality – under the sanctions pressure of Western countries – Turkey plays a special role of a strategic partner for Russia. This is due to its geographical location, its role as a logistics hub, and its widely diversified economy. The Association “Russian-Turkish Dialogue” started its activities in 2021. Active work on building cooperation with Turkish business and industry associations in Turkey took place in 2022-2023. We have organized joint work with the Russian-Turkish Business Council, RTIB, the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs and other structures. This allows us to form a mobile system for Russian companies to enter the Turkish market,” said Maria Suvorovskaya, Vice-President of the Association “Russian-Turkish Dialogue”.

The main events that took place in the life of the Association in 2023 were noted: these are participation in many major international forums, signing of a number of important agreements, creation of specialized industry committees within the Association, organization of business missions from the regions of the Russian Federation to the Republic of Turkey, the beginning of work on opening representative offices of the Russian Federation subjects in Turkey. “This year we assisted in opening a representative office in Istanbul for the Yenisey Siberia Development Corporation. Krasnoyarsk region became one of the first regions of the Russian Federation to have its representative office in Turkey,” said Arsen Ayupov. “Its grand opening took place

during the business mission of the Krasnoyarsk region official delegation to Turkey. A lot of preparatory work was carried out, and in fact the representative office has been actively working for several months already. We are very pleased with the results. During the business mission 10 agreements on cooperation were signed – these are concrete and very impressive results.”

Specific directions of the Association's work in 2024 were also announced. Thus, Maria Suvorovskaya said that today the Association receives more and more questions from Turkish partners not only about import-export of goods, but also about the possibility of localization of their production facilities here. Based on the requests of the Association members, next year the Association plans to launch an industrial park for Turkish business in the territory of the Central Federal District. Turkish enterprises from various branches of production are planned to participate in the park.

Vladimir Emmer, representative of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in the Republic of Turkey, in his speech also emphasized that today the interests of Turkish business circles lie not only in the sphere of raw materials export: supplies from Russia of other groups of goods – cosmetics, fertilizers, chemical products, etc. – are developing more and more actively, there is interest in cooperation in the sphere of mechanical engineering and energy. He also noted the growing interest in e-commerce.

Pavel Shibilov, Head of the REC Export Support Center, spoke about the support measures available to Russian producers interested in foreign economic activity.

In particular, Daniela Edis, General Director of Diva Export, the operator of the tasting and demonstration pavilion of the AIC of Russia in Turkey, said that within the framework of the “Good Food Russia” program of the REC, products worth 450 million rubles have already been shipped today, and despite the complicated procedure of registration of food products in Turkey, the promotion of products of Russian producers is gaining momentum, the pavilion has already presented products of 85 companies.

During the round table there were also speeches of the representatives of the industrial committees, which today operate within the RTD Association. Ivan Starodubtsev, the representative of Russoft in Turkey and the Chairman of the Information Technologies Committee of the RTD Association, noted that there is a significant potential for export of Russian IT projects to Turkey and cooperation in this sphere, but correct and long-term measures are needed, including those at the government level, which will contribute to the development of this sphere.

Evgeniy Nikiforenko, the representative of B1 Group of Companies, who heads the Committee on Taxes, Customs, Law and Business Support, touched upon the current issues of tax regulation and transfer pricing in his speech. Anton Levonsky, Deputy Chairman of the Committee, Senior Manager for Financial Consulting of Marillion Group of Companies, highlighted the issue of investments of Turkish companies in Russia and the organizational issues that require special attention when entering new markets.

Anton Yakushev, the Head of the Industry Committee and the Project Sales Manager of the Compressor Units of JSC Dalgakiran-M, spoke about the possibilities and promising directions of cooperation in the field of production.

The topic of interregional communication was also discussed at the round table. Representatives of Lipetsk and Ulyanovsk regions, Krasnoyarsk region, Republic of Crimea shared their experience in the development of Russian-Turkish partnership.

The event ended with the presentation of memorable diplomas to the members of the Association “For successful development of international dialogue, implementation of effective projects and contribution to business communication with the Republic of Turkey”.

This year the Association “Russian-Turkish Dialogue” has achieved a lot, and the Association still has a lot of work to do in order to develop contacts between Russian and Turkish business circles for the development of international business interaction.

«МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ.

Опыт взаимодействия в новой экономической реальности между Россией и Турцией»

8 февраля 2024 г. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и информационной поддержке Russian Business Guide провела круглый стол на тему «Международное сотрудничество в области деревообработки. Опыт взаимодействия в новой экономической реальности между Россией и Турцией».



В дискуссии приняли участие представители правительств регионов, руководители компаний, отраслевых ассоциаций Турции, корпораций развития регионов РФ, банков и объединений бизнеса. Модератором встречи выступила Мария Суворовская, вице-президент Ассоциации РТД.

«России есть что предложить Турции в сфере деревообработки, и есть то, что мы готовы перенять от турецких компаний, работающих в этой сфере. Сегодня многие наши турецкие партнёры рассматривают российский рынок с точки зрения локализации здесь производства по переработке древесины, а российские регионы, в свою очередь, готовы принять турецких производителей, так что самое время приходить и открывать предприятия в регионах России», – отметил во вступительном слове президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» **Арсен Аюпов**.

Игорь Крысанов, заместитель председателя Комитета ТПП РФ по предпринимательству в лесном комплексе, отметил, что международное партнёрство в сфере лесной промышленности является одним из приоритетных направлений. Торгово-промышленная палата готова оказать всестороннее содействие и консультационную поддержку по вопросам развития турецких производств в России. А также – принимать активное участие в организации мероприятий с привлечением российских и турецких представителей лесопромышленного комплекса с целью выработки решений по обеспечению взаимовыгодного сотрудничества между Россией и Турцией.

Как заметил Тимур Иртуганов, генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, у России уже нарабатан хороший опыт партнёрства с турецкими отраслевыми компаниями. В качестве успешного примера такого партнёрства спикер назвал компанию *Kastamonu*, которая давно и успешно работает в сфере деревообрабатывающей промышленности на российском рынке. *«Без Kastamonu уже невозможно себе представить деревообрабатывающий и мебельный рынок России, но что особенно важно – компания инвестирует средства в развитие отраслей и применяет системный подход к работе на российском рынке. Подобный опыт может служить отличным ориентиром для других турецких производителей»,* – отметил **Тимур Иртуганов**.

Руководитель направления по развитию международных проектов РЭЦ Наджибулло Гаффорзода Джаббори рассказал о мерах поддержки производителей лесопромышленного комплекса по линии Группы РЭЦ.

В ходе круглого стола также выступили руководители турецких отраслевых ассоциаций: Erkan Kalafat – президент Ассоциации деревообрабатывающих промышленников и специалистов (AHŞAPDER); Mustafa Şişman – член правления Ассоциации предпринимателей лесной промышленности Турции (TORID). Руководители профессиональных объединений подтвердили свою заинтересованность в развитии промышленной кооперации с российскими компаниями, они также затронули вопросы логистики, поставок оборудования и другие отрасле-

вые вопросы, которые требуют внимания участников рынка.

В дискуссии приняли участие и представители субъектов РФ: Ильдар Бикбаев – заместитель полномочного представителя Республики Башкортостан при президенте РФ, Анастасия Мундро – представитель АНО «Корпорация развития Енисейской Сибири»; Дмитрий Юрков – представитель губернатора Архангельской области по развитию Арктики; Алёна Киселева – руководитель направления по привлечению инвестиций АО «Корпорация развития Ульяновской области». Они рассказали участникам встречи о той работе, которая сегодня идёт в регионах по расширению сотрудничества с турецкими компаниями, специализирующимися на обработке древесины и лесопромышленной продукции, о тех инвестиционных проектах, которые реализуются сегодня в этой сфере в регионах. Также региональные представители отметили, что сегодня созданы действенные механизмы господдержки инвестиционных проектов, и кооперация в этой сфере, создание совместных предприятий и участие турецких компаний в региональных инвестиционных проектах будут способствовать укреплению делового взаимодействия между Россией и Турцией.

Объединённые усилия России и Турции могут привести к созданию совместных предприятий, обмену технологиями и опытом, а также к развитию новых рынков сбыта. На фоне глобальных изменений в мировой экономике такое сотрудничество может стать важным фактором для стабильного развития обеих стран.

On February 8, 2024 the Association “Russian-Turkish Dialogue” with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and information support of the Russian Business Guide held a round table on “International cooperation in the field of woodworking. Experience of interaction in the new economic reality between Russia and Turkey”.

“INTERNATIONAL COOPERATION IN THE FIELD OF WOODWORKING.

Experience of interaction in the new economic reality”

The discussion was attended by representatives of regional governments, heads of companies, industrial associations of Turkey, development corporations of Russian regions, banks and business associations. The meeting was moderated by Maria Suvorovskaya, Vice President of the RTD Association.

“Russia has something to offer Turkey in woodworking, and there is something that we are ready to adopt from Turkish companies working in this field. Today, many of our Turkish partners are considering the Russian market from the point of view of localization of wood processing production here, and Russian regions, in turn, are ready to accept Turkish manufacturers, so it is high time to come and open enterprises in the regions of Russia,” said in the opening speech the President of the Association “Russian-Turkish Dialogue” **Arsen Ayupov**.

Igor Krysanov, Deputy Chairman of the Russian Chamber of Commerce and Industry Committee on Forestry Entrepreneurship, noted that international partnership in the timber industry is one of the priority areas. The Chamber of Commerce and Industry is ready to provide comprehensive assistance and consulting support for the development of Turkish production in Russia. And also – to take an active part in the organization of events involving Russian and Turkish representatives of the timber industry in order to develop solutions to ensure mutually beneficial cooperation between Russia and Turkey.

Timur Irtuganov, General Director of the Association of Furniture and Wood Processing Industries of Russia, noted that Russia has already gained good experience of partnership with Turkish industrial companies. As a successful example of such a partnership, the

speaker mentioned the Kastamonu company, which has been successfully operating in the woodworking industry on the Russian market for a long time. *“It is impossible to imagine the woodworking and furniture market in Russia without Kastamonu, but what is especially important – the company invests in the development of industries and applies a systematic approach to work in the Russian market. Such experience can serve as an excellent reference for other Turkish manufacturers,”* said **Timur Irtuganov**.

Najibullo Gafforzoda Jabbori, Head of International Projects Development at REC, spoke about the support provided by the REC Group to producers in the timber industry.

The heads of Turkish industry associations also spoke at the roundtable: Erkan Kalafat - President of the Association of Industrialists and Professionals of the Wood Industry (AHŞAPDER); Mustafa Şişman - Member of the Board of the Turkish Forest Industry Entrepreneurs’ Association (TORID). The leaders of the professional associations confirmed their interest in the development of industrial cooperation with Russian companies, they also touched upon logistics, equipment supply and other issues of the industry that require the attention of the market participants.

Representatives of the constituent entities of the Russian Federation also took part in the discussion: Ildar Bikbayev - Deputy Plenipotentiary Representative of the Republic of Bashkortostan under the President of the Russian Federation, Anastasia Mundry – Representative of the Autonomous Non-Profit Organization “Corporation for the Development of Yenisey Siberia”, Dmitry Yurkov - Representative of the Governor of the Arkhangelsk Region for the Development of the Arctic, Alyona Kiseleva – Head of the Investment Attraction Department of JSC “Corporation for the Development of the Ulyanovsk Region”. They told the participants of the meeting about the work being done in the regions to expand cooperation with Turkish companies specializing in wood processing and wood products, about the investment projects that are being implemented in the regions in this area today. The representatives of the regions also noted that today effective mechanisms of state support of investment projects have been created and cooperation in this sphere, creation of joint ventures and participation of Turkish companies in regional investment projects will contribute to strengthening of business interaction between Russia and Turkey.

The joint efforts of Russia and Turkey can lead to the creation of joint ventures, the exchange of technologies and experience, and the development of new markets. Against the background of global changes in the world economy, such cooperation can become an important factor for the stable development of both countries.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ДЛЯ ТУРЦИИ НА 2024-Й: ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ для российского бизнеса

**РАССКАЗЫВАЕТ
АЙЛИН ОНЕР,
МЕНЕДЖЕР ТУРЕЦКОЙ
ПРАКТИКИ КЕРТ.**

Сегодня Турция для российского бизнеса представляется территорией как вызовов, так и возможностей. Турция, занимающая уникальное положение на стыке Европы и Азии, продолжает оставаться важным игроком в региональной экономике. По состоянию на 1 января 2024 года в Турции насчитывается около 23 700 компаний, принадлежащих российским компаниям и/или гражданам.

Прогнозируется, что в 2024 году экономика Турции продемонстрирует умеренный рост, восстанавливаясь после глобальных экономических проблем предыдущих лет. Ожидается, что темпы роста ВВП стабилизируются на уровне 3,4% в 2024 году и 3,9% в 2025 году, чему будут способствовать правительственные реформы и иностранные инвестиции. Инфляция же, являющаяся ключевой проблемой в последние годы, несмотря на то, что она будет находиться под более жёстким контролем, останется на уровне выше среднемировых показателей – от 36% до 42%.

Стратегическое расположение Турции по-прежнему открывает выгодные торговые маршруты для российского бизнеса. Продолжающееся развитие транспортно-логистической инфраструктуры, включая железную дорогу Баку – Тбилиси – Карс и расширение пролива Босфор, обеспечивает более лёгкий доступ к европейским и азиатским рынкам. Ожидается, что торговые отношения между Россией и Турцией будут укрепляться, особенно в таких секторах, как энергетика, сельское хозяйство и технологии.

Энергетический сектор Турции остаётся важной сферой для российских инвестиций. Благодаря растущим энергетическим потребностям и стратегическому положению на маршрутах транзита энергоресурсов, открываются широкие возможности для нефти и газа, возобновляемых источников энергии и ядерной энергетики. Газопровод «Турецкий поток», совместное предприятие России и Турции, символи-



зирует это растущее партнёрство и подчёркивает будущие перспективы сотрудничества в энергетике.

Цифровая трансформация Турции представляет собой благоприятную почву для российских технологических компаний. Внимание правительства к цифровизации экономики и совершенствованию технологической инфраструктуры согласуется с опытом российских технологических компаний, особенно в таких областях, как финансовые технологии, электронная коммерция и кибербезопасность.

Туристический сектор Турции – важная часть её экономики – предлагает значительные возможности для российских инвесторов. Разнообразное культурное наследие страны в сочетании с её природной красотой продолжает привлекать туристов. Недвижимость, особенно в прибрежных регионах и крупных городах, таких как Стамбул, является привлекательным направлением для инвестиций, чему способствуют благоприятная политика правительства и растущий спрос на жилые и коммерческие объекты.

Несмотря на множество возможностей, российским бизнесменам приходится решать ряд вопросов. Политические колебания и региональная напряжённость могут повлиять на экономическую стабильность. Кроме того, уникальное по-

ложение Турции между Востоком и Западом предполагает управление сложной геополитической динамикой, особенно в отношении политики ЕС и НАТО.

Усилия Турции по обеспечению соответствия стандартам ЕС и улучшению деловой среды заслуживают внимания. Однако российскому бизнесу следует помнить об изменениях в законодательстве, особенно в сфере налогообложения, трудового законодательства и политики иностранных инвестиций.

На наш взгляд, экономические перспективы Турции на 2024 год предлагают смешанный набор возможностей и вызовов для российского бизнеса. Ключ к успеху заключается в понимании динамики местного рынка, использовании стратегического положения Турции и способности адаптироваться к меняющемуся экономическому и политическому ландшафту.

Мы помогаем ряду наших клиентов выйти на турецкий рынок, а также значительному количеству турецких компаний выйти на российский рынок посредством приобретений и партнёрских отношений. В обоих случаях мы видим, что совместные предприятия, особенно в сфере энергетики, технологий и инфраструктуры, готовы дать впечатляющие результаты, укрепив экономическое партнёрство между Россией и Турцией.

ECONOMIC FORECAST OF TURKIYE FOR THE YEAR 2024: opportunities and challenges for russian business

AYLIN ONER, TURKISH DESK, KEPT, TELLS US.

Today, Turkiye seems to be an area of both challenges and opportunities for Russian business. With its unique position at the crossroads of Europe and Asia, Turkiye continues to be an important player in the regional economy. There are about 23,700 companies owned by Russian companies and/or citizens in Turkiye.

Turkiye's economy is forecast to grow moderately in 2024, recovering from the global economic challenges of recent years. GDP growth is expected to stabilize at 3.4% in 2024 and 3.9% in 2025, supported by government reforms and foreign investment. However, inflation, which has been a key concern in recent years, will remain above the global average of 36% to 42%, despite tighter controls.

Turkiye's strategic location continues to provide favorable trade routes for Russian companies. The ongoing development of transport and logistics infrastructure, including the Baku – Tbilisi – Kars railway and the expansion of the Bosphorus Strait, provides easier access to European and Asian markets. Trade relations between Russia and Turkiye are expected to grow, especially in sectors such as energy, agriculture and technology.

Turkiye's energy sector remains an important area for Russian investment. Due to its growing energy needs and strategic location on energy transit routes, there are great opportunities for oil and gas, renewable energy and nuclear power. The Turkish Stream pipeline, a joint venture between Russia and Turkiye, symbolizes this growing partnership and highlights future prospects for energy cooperation.

Turkiye's digital transformation provides a favorable environment for Russian technology companies. The government's focus on digitalization of the economy and improvement of technology infrastructure is in line with the expertise of Russian technology companies, especially

in areas such as financial technology, e-commerce, and cybersecurity.

Turkiye's tourism sector, an important part of the country's economy, offers significant opportunities for Russian investors. The country's diverse cultural heritage, combined with its natural beauty, continues to attract tourists. Real estate, especially in coastal regions and major cities such as Istanbul, is an attractive investment destination, supported by favorable government policies and growing demand for residential and commercial real estate.

Despite the many opportunities, Russian entrepreneurs face a number of challenges. Political fluctuations and regional tensions can affect economic stability. In addition, Turkiye's unique position between East and West requires managing complex geopolitical dynamics, especially with regard to EU and NATO policies.

Turkiye's efforts to meet EU standards and improve its business environment are noteworthy. However, Russian companies should be aware of changes in legislation, especially in the areas of taxation, labor law and foreign investment policy.

We believe that Turkiye's economic prospects for 2024 offer a mix of opportunities and challenges for Russian companies. The key to success lies in understanding local market dynamics, leveraging Turkiye's strategic position, and the ability to adapt to the changing economic and political landscape.

We have helped a number of our clients enter the Turkish market and a significant number of Turkish companies enter the Russian market through acquisitions and partnerships. In both cases, we see joint ventures, particularly in the energy, technology and infrastructure sectors, poised to deliver impressive results and strengthen the economic partnership between Russia and Turkiye.

TODAY, TURKIYE SEEMS TO BE AN AREA OF BOTH CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR RUSSIAN BUSINESS. WITH ITS UNIQUE POSITION AT THE CROSSROADS OF EUROPE AND ASIA, TURKIYE CONTINUES TO BE AN IMPORTANT PLAYER IN THE REGIONAL ECONOMY. THERE ARE ABOUT 23,700 COMPANIES OWNED BY RUSSIAN COMPANIES AND/OR CITIZENS IN TURKIYE. TURKIYE'S ECONOMY IS FORECAST TO GROW MODERATELY IN 2024, RECOVERING FROM THE GLOBAL ECONOMIC CHALLENGES OF RECENT YEARS. GDP GROWTH IS EXPECTED TO STABILIZE AT 3.4% IN 2024 AND 3.9% IN 2025, SUPPORTED BY GOVERNMENT REFORMS AND FOREIGN INVESTMENT. HOWEVER, INFLATION, WHICH HAS BEEN A KEY CONCERN IN RECENT YEARS, WILL REMAIN ABOVE THE GLOBAL AVERAGE OF 36% TO 42%, DESPITE TIGHTER CONTROLS.

ИЗМЕНЕНИЯ-2024: СИДН, ТЦО, офшоры и другие новости

Группа компаний swilar представлена в Германии, России и Казахстане и на протяжении многих лет поддерживает международные компании на рынке стран России и СНГ. ГК swilar предлагает иностранным компаниям полный спектр услуг: консультационную поддержку, юридическое сопровождение, аутсорсинг бухгалтерского обслуживания, формирование управленческой и международной отчётности, функцию контроллинга, поддержку в вопросах трансфертного ценообразования и во многих других существенных для международной деятельности вопросах. По специфике своей деятельности команда swilar с особым вниманием отслеживает и анализирует изменения законодательства в части международной деятельности и налогообложения. 2023 год был особенно богат на законодательные инициативы.

Что же поменялось и чего ожидать бизнесу в 2024 году? Генеральный директор компании Дарья Погодина пошагово проанализировала изменения и их последствия.



swilar Beratung. Projektierung. Implementierung.

ХРОНОЛОГИЯ



С 2022 года

Приостановления / расторжения СИДН с РФ со стороны некоторых стран (среди первых Украина, Латвия)



Прекращение автообмена данными с рядом стран (Швейцария, Бельгия, Норвегия)



14.02.2023

ЕС включил Россию в список «несотрудничающих юрисдикций»
Реакция Минфина РФ



15.06.2023

Приказ Минфина № 86н о расширении списка офшорных зон: с 01.07.2023 добавлена 51 юрисдикция



08.08.2023

Указ Президента РФ от 08.08.2023 N 585 «О приостановлении отдельных положений СИДН с 38 странами»



11.08.2023

Первые пояснения Минфина



Ноябрь 2023

- Письмо Минфина России от 01.11.2023
- Федеральный закон от 27.11.2023 № 539-ФЗ (внесение изменений в НК РФ)



Январь 2024. Новые списки стран с 22.01.2024

- Не обеспечивающие обмен данных для целей налогообложения
- Не исполняющие обязательства по автообмену страновыми отчётами

Приостановление Соглашений об избежании двойного налогообложения (СИДН)

С 08.08.2023 г. отдельные положения целого ряда СИДН (в основном со странами из списка недружественных) приостановлены Указом Президента РФ (закреплено в Федеральном законе от 19.12.2023 г. № 598-ФЗ). В основном затронуты пункты соглашений, регулирующие льготные налоговые ставки: например, по дивидендам, процентам, роялти и др.

На практике это означает, что при выплате таких видов дохода российские компании в качестве налогового агента должны удерживать и перечислять в бюджет налог у источника по ставкам НК РФ, а не льготным ставкам по СИДН: например, 15% при выплате с дивидендов (вместо 5-10%); 20% при выплате процентов (вместо полного освобождения).

Необычность ситуации заключается в том, что, за некоторыми исключениями (например, Латвия, Австрия), речь идёт об односторонней приостановке со стороны РФ. То есть выплата дохода из РФ облагает-

ся налогом по ставкам НК РФ, а вот выплата дохода из другой страны в РФ – по ставкам СИДН (кроме стран, которые, со своей стороны, приостановили или расторгли соглашение).

СИДН между Россией и Турцией действует, но тем не менее мы рекомендуем обратить внимание на изменения и турецким дочерним компаниям: из-за множества нюансов теперь ситуацию с налогообложением нужно анализировать индивидуально с каждым иностранным контрагентом, учитывая особенности каждой отдельной юрисдикции.

Расширение списка офшорных зон

Приказ Минфина РФ от 05.06.2023 г. расширил список офшорных зон более чем в два раза: новая редакция списка включает 91 юрисдикцию (ранее – 40). По новым правилам офшорными зонами считаются, например, США, страны ЕС, Канада и др. Письмом от 01.11.2023 г. Минфин дополнительно пояснил, что основные последствия вступают в силу с 01.01.2024 г.

Разберёмся, на что это влияет и почему это важно.

Во-первых, и это, пожалуй, самое важное, все без исключения сделки с контрагентами из офшорных зон считаются контролируруемыми и при превышении порога в 120 млн рублей подлежат специальному декларированию – вне зависимости от того, являются стороны взаимосвязанными или нет.

Во-вторых, дочерние компании учредителей из этих стран более не смогут претендовать на статус МСП и соответствующие льготы: для дочерних иностранных компаний, помимо выполнения критериев по уровню дохода и количеству сотрудников, обязательным условием является регистрация материнской компании (с долей более 49%) не в офшорной зоне.

В-третьих, поменяется порядок налогообложения и отчётности при получении доходов из этих юрисдикций.

Турция напрямую не затронута этими изменениями и по-прежнему не является офшором с точки зрения законодательства РФ.

Но! Так же как и в части СИДН, турецким компаниям, работающим в РФ, потребуются тщательно следить за условиями и суммами сделок с иностранными контрагентами. В случае если контрагент окажется зарегистрирован в офшоре, необходимо учитывать последствия для ТЦО.

Изменения в трансфертном ценообразовании (ТЦО)

Что такое ТЦО? Цитируя сайт ФНС: «трансфертная цена – это цена, устанавливаемая в <...> операциях между <...> подразделениями единой компании или между участниками единой группы компаний. Деятельность по установлению цен между такими компаниями называется трансфертным ценообразованием».

Сфера ТЦО всегда находилась под особым контролем: по сделкам от 120 миллионов рублей компании обязаны ежегодно подавать уведомление о контролируемых

сделках, а также подтверждать рыночность применяемых цен в специальной трансфертной документации.

С учётом масштабы изменений и действующих ограничений на вывод капитала (например, на выплаты дивидендов, роялти и процентов для недружественных стран) сфера ТЦО, как остающееся возможное «окошко» для вывода капитала, претерпела фундаментальные изменения с 2024 года, в том числе существенно усилился контроль.

Важные изменения в регулировании ТЦО были официально закреплены в Федеральном законе от 27.11.2023 г. № 539-ФЗ, который негласно получил название «большого налогового закона».

Какие нововведения начали действовать в 2024 году?

Новый налог у источника на внутригрупповые услуги, оказываемые иностранными взаимозависимыми лицами

Обычной практикой в международных компаниях являются внутригрупповые услуги, когда одна из родственных (взаимосвязанных) компаний, обладающая компетенциями в определённой сфере, оказывает услуги другим компаниям. Это может касаться, например, IT-поддержки, логистики или любых других сфер бизнеса.

По новым правилам с 01.01.2024 г. в случае, если услуги оказаны компанией, находящейся в одной из стран, с которыми приостановлено СИДН, российский покупатель услуг в качестве налогового агента должен удержать и уплатить налог у источника 15%.

В случае если СИДН продолжает действовать, налог у источника, как правило, применим не будет, однако и в этом случае лучше провести дополнительную проверку на соответствие условий сделки положениям СИДН.

Больше лиц будут считаться взаимозависимыми

Как правило, критерии трансфертного ценообразования применяются к взаимозависимым компаниям. Классические критерии взаимозависимости – это доля участия более 25%, возможность назначать (влиять на назначение) исполнительные органы компании или выполнение функции управления одними и теми же лицами.

С 2024 года эти критерии дополняются и уточняются: взаимозависимыми теперь будут считаться не только материнские и «сестринские» компании, но и «внучатые», «двоюродные» и др. (цитируя закон: «контролируемые иностранные компании одних и тех же контролирующих лиц»), а также иностранные структуры без образования юридического лица, если хотя бы один из участников такой структуры зарегистрирован в офшорной юрисдикции.

Больше контролируемых сделок

Контролируемыми считаются сделки между взаимозависимыми лицами, а также

сделки с учётом некоторых особенностей: например, с участием посредников (при выполнении определённых критериев) или внешнеторговые сделки с товарами биржевой торговли.

В новом законе дополняется, что контролируемой считается сделка, одна из сторон которой зарегистрирована в офшорной зоне (см. выше про список офшоров).

При этом в новых правилах прописан ряд исключений для юрисдикций, с которыми с августа 2023 года приостановлены СИДН: например, при выполнении ряда критериев (в т. ч. неизменность условий договора) могут остаться неконтролируемыми сделки, заключённые до 01.03.2023 г., или сделки с иностранными экспортно-кредитными агентствами и банками, обязательства по которым возникли до 08.08.2023 г.

Какие риски?

Во-первых, существенно увеличивается размер возможных налоговых доначислений. В ТЦО используется понятие «коридор рыночных цен», то есть минимальный и максимальный порог цен, которые применимы на рынке. Ранее рыночной признавалась любая цена в пределах этого коридора.

По новым правилам в случае, если ФНС при проверке выявит нерыночность ценообразования, корректной будет считаться только медианное значение (т. е. число, которое является серединой множества чисел, половина чисел имеет значения больше, чем медиана, а половина чисел имеет значения меньше, чем медиана).

В случае выявления нарушений налогоплательщику придётся доплатить 20% налога на прибыль на сумму корректировки между ценой сделки и расчётным медианым значением.

Одновременно с этим – и это ещё одно нововведение – эта сумма разницы будет рассматриваться как скрытые дивиденды и облагаться налогом на дивиденды по ставке 15%.

Таким образом, общая сумма налоговых доначислений сможет составить до 35% от суммы корректировки.

Компания сможет снизить сумму доначислений и сохранит право выбора цены в пределах коридора рыночных цен (не обязательно по медиане), если самостоятельно пересчитает стоимость сделки и скорректирует налоговую базу.

Во-вторых, существенно увеличатся штрафы. Например, при неуплате налога штраф сможет составить до 100% от суммы недоплаченного налога (но не менее 500 тыс. рублей), а за непредоставление документации – до одного миллиона рублей. Штраф за неподачу (несвоевременную подачу) ежегодного уведомления о контролируемых сделках увеличен до 100 тыс. рублей (ранее – 5 тыс.).

Какие отчёты сдавать и какая информация потребуется?

Состав и сроки сдачи отчётности не претерпели существенных изменений: как и ранее, базово компании должны до 20 мая подать уведомление о контролируемых сделках за прошлый год, а по запросу налоговой в течение 30 дней предоставить проверяющим органам трансфертную документацию, раскрывающую методы ценообразования и подтверждающую рыночность цен.

Но содержание отчётов существенно расширено и дополнено: теперь налогоплательщики должны будут раскрывать в документации информацию о доходах и расходах, численности сотрудников и активах своего иностранного контрагента приложением соответствующих подтверждающих документов и финансовой отчётности.

При этом налогоплательщик может быть освобождён от штрафов в случае, если информация не будет предоставлена внешним контрагентом. Если речь идёт о взаимозависимой стороне сделки, послаблений ожидать не следует: предполагается, что компания в состоянии обеспечить необходимые данные за своего контрагента.

Как изменения влияют на сделки с турецкими контрагентами? Все перечисленные изменения ТЦО в полной мере касаются всех российских налогоплательщиков, в том числе турецких дочерних компаний в части сделок с материнской и другими компаниями.

При этом важно проанализировать каждого своего контрагента индивидуально: нужно учитывать действие/приостановление СИДН, наличие/отсутствие юрисдикции контрагента в списке офшоров, совокупную сумму сделки, наличие/отсутствие взаимозависимости сторон.

Общая сумма доначислений и штрафов может стать более чем существенной для компании, поэтому принципиально важно не оставлять этот вопрос без внимания.

Хорошая новость: изменения вступили в силу с января 2024-го; таким образом, в первый раз отчитываться по новым правилам нужно будет в 2025 году. Однако уже «на берегу» нужно оценить вводные данные и условия сделок, чтобы внести необходимые корректировки и прожить год по новым правилам: задним числом это сделать не получится.

Специалисты swilar будут рады помочь разобраться в вопросе и сформировать необходимую документацию и отчёты по мере необходимости.

office@swilar.ru



The swilar Group is represented in Germany, Russia and Kazakhstan and has been supporting international companies in the Russian and CIS markets for many years. The swilar Group offers foreign companies a full range of services: consulting support, legal support, outsourcing of accounting services, preparation of management and international reporting, controlling function, support in transfer pricing and many other issues essential for international operations. Due to the specific aspects of its activity, the swilar team pays special attention to monitoring and analyzing changes in legislation related to international activities and taxation. The year 2023 has been particularly rich in legislative initiatives.

What has changed and what should companies expect in 2024? Daria Pogodina, CEO of the company, analyzed the changes and their consequences step by step.



CHANGES IN 2024:

Double Taxation Agreements (DTAs), Transfer Pricing, Offshoring and other news

Suspension of Double Taxation Agreements (DTAs)

As of 08.08.2023, certain provisions of a number of DTAs (mainly with countries included in the list of unfriendly countries) have been suspended by decree of the President of the Russian Federation (established by Federal Law № 598-FL dated 19.12.2023). Mainly affected are the clauses of agreements regulating preferential tax rates – for example, on dividends, interest, royalties, etc.

In practice, this means that when paying such types of income, Russian companies, as tax agents, must withhold and pay to the budget withholding tax at the rates of the Tax Code of the Russian Federation, instead of the preferential rates provided for in the DTAs: for example, 15% on dividends (instead of 5-10%); 20% on percentage payments (instead of full exemption).

The unusual situation is that, with some exceptions (e.g. Latvia, Austria), this is a unilateral suspension by the Russian Federation. This means that the payment of income from the Russian Federation is taxed at the rates of the Tax Code of the Russian Federation, but the payment of income from another country to the Russian Federation is taxed at the rates of the DTA (except for countries that have suspended or terminated the agreement on their part).

The DTA between Russia and Türkiye is in force, but we recommend that Turkish subsidiaries also pay attention to the changes: due to the many nuances, the taxation situation must now be analyzed individually with each foreign counterparty, taking into account the specifics of each jurisdiction.

Extension of the list of offshore zones

The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 05.06.2023 has more

than doubled the list of offshore zones: the new version of the list includes 91 jurisdictions (previously 40). According to the new rules, the USA, EU countries, Canada and others are considered as offshore zones. In a letter dated 01.11.2023, the Ministry of Finance also stated that the main consequences will come into force on 01.01.2024.

Let's analyze what this means and why it is important

First, and perhaps most importantly, all transactions with counterparties from offshore zones will be considered controlled without exception, and if the threshold of 120 million rubles is exceeded, they will be subject to a special declaration – regardless of whether the parties are related or not.

Second, subsidiaries of founders from these countries will no longer be able to claim SME status and related benefits: for foreign subsidiaries, in addition to meeting the criteria for income and number of employees, a mandatory condition is the registration of the parent company (with a share of more than 49%) not in offshore zones.

Third, the taxation and reporting procedures for income from these jurisdictions will change.

Türkiye is not directly affected by these changes and is still not an offshore jurisdiction from the point of view of Russian legislation.

However, as in the case of the DTA, Turkish companies operating in Russia will need to carefully monitor the terms and amounts of transactions with foreign counterparties. If it turns out that the counterparty is registered offshore, it is necessary to consider the transfer pricing consequences.

 **swilar** Beratung. Projektierung. Implementierung.

CHRONOLOGY



Since 2022

Suspension/cancellation of DTA with the Russian Federation by some countries (Ukraine, Latvia among the first)



Termination of automatic data exchange with a number of countries (Switzerland, Belgium, Norway)



14.02.2023

EU included Russia on the list of "non-cooperative jurisdictions" Reaction of the Ministry of Finance of the Russian Federation



15.06.2023

Order of the Ministry of Finance No. 86n on expanding the list of offshore zones: since 01.07.2023 51 jurisdictions were added



08.08.2023

Decree of the President of the Russian Federation of 08.08.2023 No.585 "On Suspension of Certain Provisions of DTA with 38 Countries"



11.08.2023

First explanations of the Ministry of Finance



November 2023

- The Letter of the Ministry of Finance of 01.11.2023
- The Federal Law of 27.11.2023 No. 539-FZ (making amendments to the Tax Code of the Russian Federation)



January 2024. Since 22.01.2024 the new lists of countries:

- Not providing data exchange for taxation purposes
- Defaulting liabilities on automatic data exchange of country-by-country reports

Transfer pricing changes

What is transfer pricing? According to the FTS website, “A transfer price is a price set in ... transactions between ... divisions of a single company or between members of a single group of companies. The activity of setting prices between such companies is called transfer pricing”.

The sphere of transfer pricing has always been under special control: for transactions of 120 million rubles or more, companies are required to file an annual report on controlled transactions and confirm the marketability of the prices applied in special transfer documentation.

Given the scale of the changes and the current restrictions on capital outflows (e.g. on dividend, royalty and interest payments to unfriendly countries), transfer pricing as a remaining possible “window” for capital outflows has undergone fundamental changes as of 2024, including significantly tightened controls.

Important changes in the regulation of transfer pricing were formalized in the Federal Law № 539-FL dated 27.11.2023, which is tacitly called the “Big Tax Law”.

What innovations started to take effect in 2024?

New withholding tax on intra-group services provided by foreign related parties

Intra-group services are a common practice in international companies – when one of the related (interdependent) companies with competence in a certain area provides services to other companies. This can be IT support, logistics – or any other business area.

According to the new rules, from 01.01.2024, if the services are provided by a company located in one of the countries with which the DTA has been suspended, the Russian customer of the services must withhold and pay 15% withholding tax as a tax representative.

If the DTA is still in force, the withholding tax is generally not applicable, but even in this case it is better to conduct an additional review to ensure that the terms of the transaction are in compliance with the DTA.

More persons and entities are considered to be interdependent

In general, transfer pricing criteria apply to interdependent enterprises. The classic criteria for interdependence are a shareholding of more than 25%, the ability to appoint (or influence the appointment of) the company's governing bodies, or the exercise of a management function by the same persons.

As of 2024, these criteria will be supplemented and clarified: not only parent and “sister” companies, but also “grandchildren”, “cousins”, etc. will be considered as interdependent. (quoting the law, “controlled foreign companies of the same controlling persons”), as well as foreign structures without a legal entity, if at least one of the participants in such a structure is registered in an offshore jurisdiction.

Other controlled transactions

Controlled transactions are transactions between related parties, as well as transactions with certain peculiarities, such as transactions involving intermediaries (if certain criteria are met) or foreign trade transactions involving exchange-traded goods.

The new law adds that a controlled transaction is a transaction in which one of the parties is registered in an offshore zone (see “List of Offshore Zones” above).

At the same time, the new rules contain a number of exceptions for jurisdictions with which DTAs have been suspended since August 2023: for example, if a number of criteria are met (including unchanged contractual terms), transactions concluded before March 1, 2023, or transactions with foreign export credit agencies and banks, the obligations of which arose before August 8, 2023, may remain uncontrolled.

What are the risks?

First, the amount of potential additional tax charges increases significantly. Transfer pricing uses the concept of a “market price corridor”, i.e. a minimum and maximum threshold of prices that apply in the market. Previously, any price within this corridor was considered a market price.

Under the new rules, if the Federal Tax Service discovers non-market prices during an audit, only the median (i.e. a number that is the middle of a set of numbers, half of which have values greater than the median and half of which have values less than the median) will be considered correct.

If the taxpayer is found to be in violation, the taxpayer will be required to pay an additional 20% income tax on the amount of the adjustment between the transaction price and the estimated median value.

At the same time, and this is another innovation, this amount of difference will be considered as a hidden dividend and will be subject to dividend tax at the rate of 15%.

Thus, the total additional tax burden could be up to 35% of the adjustment amount.

The company will be able to reduce the amount of the additional charge and will retain the right to choose the price within the corridor of market prices (not necessarily at the median) if it independently recalculates the value of the transaction and adjusts the tax base.

Second, there will be a significant increase in penalties. For example, in case of non-payment of tax, the penalty will be up to 100% of the amount of underpaid tax (but not less than 500 thousand rubles), and for failure to provide documentation – up to 1 million rubles. The penalty for failure to submit (late submission of) an annual report on controlled transactions has been increased to 100 thousand rubles (previously 5 thousand rubles).

What reports must be filed and what information is required?

The format and deadlines for filing reports have not changed significantly: as before, companies must file a report on controlled transactions for the previous year by May 20 and, at the request of the tax authorities, provide the audit authorities within 30 days with transfer documentation disclosing the pricing methods and confirming the market prices.

However, the content of the reports has been significantly expanded and supplemented: now taxpayers must disclose in the documentation information on income and expenses, number of employees and assets of their foreign counterparty, attaching relevant supporting documents and financial statements.

At the same time, the taxpayer may be exempted from penalties if the information is not provided by the foreign counterparty. If it is an interdependent party to the transaction, no relief is expected: it is assumed that the company will be able to provide the necessary data for its counterparty.

How will the changes affect transactions with Turkish counterparties? All of the above transfer pricing changes fully affect all Russian taxpayers, including Turkish subsidiaries in relation to transactions with the parent and other companies.

It is important to analyze each counterparty individually – you should take into account the effect/suspension of the DTA, the presence/absence of the counterparty's jurisdiction in the Offshore List, the total amount of the transaction, the presence/absence of interrelatedness of the parties.

The total amount of additional fees and fines may be more than significant for the company, so it is crucial not to leave this issue unnoticed.

The good news is that the changes entered into force in January 2024, so the first reporting under the new rules will be in 2025. However, it is already necessary to evaluate the input data and the terms of the transactions in order to make the necessary adjustments and to live the year under the new rules: it will not be possible to do it retroactively.

The swilar specialists will be happy to help you understand the issue and prepare the necessary documentation and reports as required.

office@swilar.ru



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru



КОМПАНИЯ НЕЙРОМИР ЛИДЕР ПРОЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ



САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРОДУКТ «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ»



**ВСЕ О
НЕЙРОМИР**

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

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

и улучшить психологическое состояние сотрудников.

**РАБОТОДАТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ВСЕРЬЕЗ ЗАДУМАТЬСЯ И ПОДДЕРЖАТЬ
МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ!**

8 800 201 08 94

NEUROMIR.RU

Реклама. Рекламодаватель ООО НЕЙРОМИР ИНН 5260472156. Erid: LatgBua34



ООО «Биосенсор»

Московская область,
г. Черноголовка,
1-й проезд, д. 4.

+ 7 (496) 522-88-00

+ 7 (496) 522-86-00

biosensor.su

biosensoran.ru

info@biosensor.su

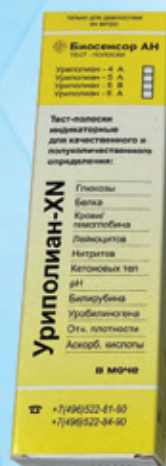
Отечественный анализатор «БИОС-А» – ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ ПО 11 ПАРАМЕТРАМ:

- лейкоциты;
- нитриты;
- глюкоза;
- кетоновые тела;
- общий белок;
- кровь;
- кислотность (pH);
- плотность;
- билирубин;
- уробилиноген;
- аскорбиновая кислота.



НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК

СКРИНИНГОВЫХ ПРОГРАММ



**Для работы используются
тест-полоски «УРИПОЛИАН-11U».**

Скорость общего анализа мочи:

с инкубацией тест-полосок

внутри анализатора – до **50** анализов в час;

с инкубацией тест-полосок вне

анализатора – до **350** анализов в час.



Все под контролем

«Биосенсор АН» производит одноразовые IVD экспресс-диагностические тест-системы для скрининга состояния здоровья человека по его биологическим жидкостям (кровь, моча, слюна и др.), в том числе анализатор мочи «БИОС-А» (совместная инновационная разработка и производство НПК «Биосенсор АН» + НПЦ «Астра», Россия).