

ПромМашТест

РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ:

ВЕРА ГОРБАЧЕВА –
О БУДУЩЕМ
«ПРОММАШ ТЕСТ»
И НОВЫХ
ГОРИЗОНТАХ
В КИТАЕ



INNOPROM

«ИННОПРОМ-2024»

Технологическое
партнёрство:
ФОРМИРУЯ ОБРАЗ
БУДУЩЕГО



КОНДИТЕРСКАЯ
ФАБРИКА

WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



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**

Перевод: **Татьяна Полтева**

Дирекция развития и PR:

Екатерина Цындук, Анна Шехматова,

Елена Коломоец, Кира Кузьмина,

Наталья Фастова, Александра Логинова

Журналисты: **Анна Добрынина, Дарья Бакарина,**

Вячеслав Колесников, Елена Александрова,

Разиля Салаватова, Александра Убоженко

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 № 17/262 июнь 2024

Дата выхода в свет: 27.06.2024.

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**

Translation: **Tatiana Polteva**

Directorate for Development and PR:

Ekaterina Tsynduk, Anna Shekhmatova,

Elena Kolomoets, Kira Kuzmina, Natalia Fastova,

Alexandra Loginova

Journalists: **Anna Dobrynina, Daria Bakarina,**

Vyacheslav Kolesnikov, Elena Alexandrova,

Razilya Salavatova, Alexandra Ubozhenko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

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 № 17/262 June 2024

Date of issue: 27.06.2024.

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

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 ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

ОФИЦИАЛЬНО

4 **ДЕНИС МАНТУРОВ:** «ДЛЯ РАЗВИТИЯ МОЩНОСТЕЙ НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДЕШЁВЫХ ДЕНЕГ»

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕГИОНОВ РФ

8 **ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ БАШКОРТОСТАН**

12 **ЭКОСИСТЕМА «КОСМОС» – ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА**
ДЛЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ И КООПЕРАЦИИ БИЗНЕСА

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

14 **РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ:** ВЕРА ГОРБАЧЕВА – О БУДУЩЕМ
«ПРОММАШ ТЕСТ» И НОВЫХ ГОРИЗОНТАХ В КИТАЕ

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ КАК ДРАЙВЕР РОСТА

20 **«РИВЕР ГРУП» – ФЛАГМАН, НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР И НОВАТОР!**

24 **ОЭЗ «ИННОПОЛИС» СОЗДАЁТ КЛАСТЕР МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ**

28 **СЕРГЕЙ СТРЕЛЬЦОВ, ЭНЕРКОМ:**
«СОЗДАНИЕ ЛИДЕРОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ – НАША МИССИЯ И
ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ РОССИИ»

34 **МАКСИМ ГУРБАШКОВ:**
«РЫНКУ НУЖНА УНИФИЦИРОВАННАЯ ЛИНЕЙКА ПРИВОДОВ,
МАКСИМАЛЬНО ГОТОВАЯ К ПРОИЗВОДСТВУ»

38 **НОУТЕСН:** УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ПО ВСЕМУ МИРУ

42 **КАК РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ «КАЛЛИСТО»**
ЗАМЕЩАЕТ ИТАЛЬЯНСКУЮ ANTARES VISION

46 **МАРИНА БАРАНОВА:** «КОМФОРТНАЯ СРЕДА НА УЛИЦАХ ГОРОДА»

48 **«ИНСИСТЕНС»:** ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ МЕТАЛЛОРЕЖУЩЕГО
ИНСТРУМЕНТА – САМАЯ ВАЖНАЯ ТЕМА

ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

52 **БИОЭКОНОМИКА В МЕДИЦИНЕ:**
ЭТИКО-ПРАВОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

56 **SWILAR:**
ПРАКТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ



«ИННОПРОМ-2024»: ОТ ТРАДИЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ ДО КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ



Ежегодная международная выставка «ИННОПРОМ» в Екатеринбурге – это глобальная площадка для запуска перспективных международных проектов, создания новых производственных цепочек и бизнес-связей, налаживания диалога бизнеса и власти. Выставка ежегодно собирает десятки тысяч посетителей, в том числе руководителей отраслевых министерств стран-участниц и международных промышленных компаний.

В фокусе внимания участников масштабной деловой программы – главная тема этого года «Технологическое партнёрство: формируя образ будущего».

В главной стратегической сессии планируется участие Михаила Мишустина, Председателя Правительства Российской Федерации; Дениса Мантурова, первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации; Султана бин Ахмеда аль-Джабера, министра промышленности и передовых технологий Объединённых Арабских Эмиратов; Антона Алиханова, министра промышленности и торговли России, а также руководителей международных промышленных компаний.

Среди основных тематических треков деловой программы:

Инновации в промышленности. Внедрение новых технологий и материалов, цифровизация производственных и бизнес-процессов дают рост продуктивности производства и снижают себестоимость готового продукта. В рамках треков «Инновации в промышленности» и «Цифровое производство» обсудим перспективы целого кластера передовых технологий, таких как роботизация, автоматизация, аддитивные технологии, развитие космических технологий, в том числе частных космических систем и цифровых платформ, развёртывание группировок спутников.

Глобальный инжиниринг определяет успех развития проектов и целых отраслей: аэрокосмической отрасли, строительства, энергетики, машиностроения и других. Главная цель такого подхода заключается в получении оптимальных результатов от капиталовложений за счёт передовых технологий и научных разработок. На тематическом треке «Промышленная инфраструктура» эксперты обсудят, какие тренды в инжиниринге, инструменты проектирования и управления проектами будут актуальными в ближайшие десятилетия.

Технологии новой мобильности могут стать драйвером развития транспортного машиностроения. Эксперты будут искать ответы на вопросы, связанные с импортозамещением в транспортном машиностроении, с разработкой и серийным производством беспилотных авиационных систем (БАС), с развитием инфра-

структуры, в том числе цифровой, для их эксплуатации и интеграции в единое воздушное пространство.

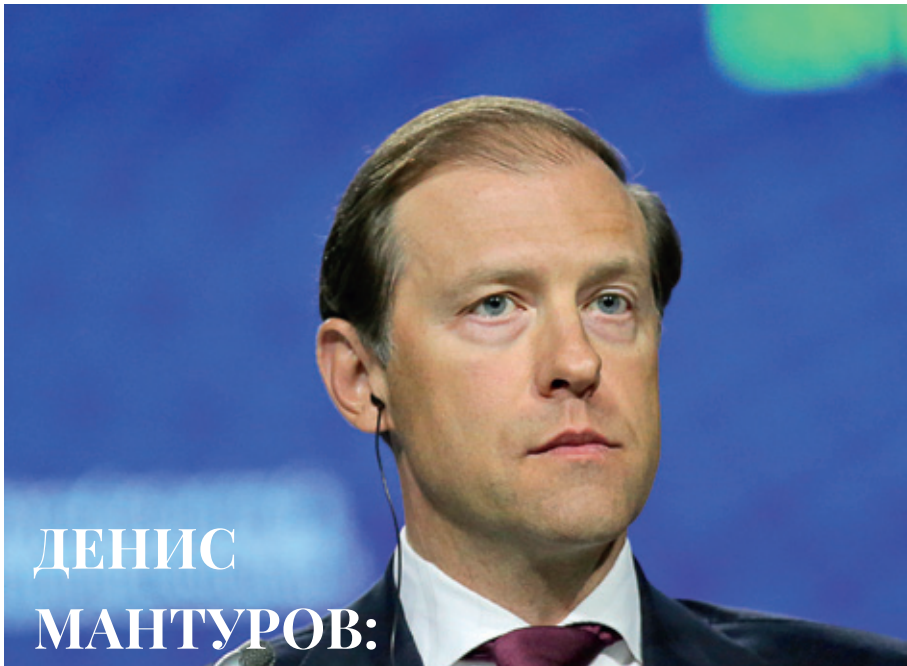
Низкоуглеродная повестка побуждает бизнес к технологическим изменениям. Промышленные компании и организации компенсируют выбросы посредством использования низкоуглеродной энергетики и реализации проектов, которые удаляют углерод из атмосферы, таких как посадка лесов или использование технологий захвата и хранения углерода. В рамках трека поговорим о развитии низкоуглеродного рынка в России и преимуществах, которые получает промышленность от участия в нём.

Международное сотрудничество – технологическое, торговое, промышленное – одна из ключевых тем деловой программы. В эпоху глобальной перестройки мировых экономических связей важно определить направления развития отношений в рамках важнейших для России международных организаций, таких как Евразийский экономический союз, Шанхайская организация сотрудничества, Содружество Независимых Государств. Обмен инновациями, промышленная кооперация, выстраивание надёжных производственных и логистических цепочек, запуск перспективных инвестиционных проектов – эти и другие принципиальные вопросы международной интеграции будут обсуждаться на полях «ИННОПРОМ».

Форум производителей компонентов, который состоится 10 июля, – это эффективная B2B-площадка для общения малых и средних производителей компонентной базы с крупнейшими промышленными компаниями в формате промышленного speed-dating. Организованные встречи и переговоры в рамках «ИННОПРОМ» позволяют выстроить прямое взаимодействие и стимулировать импортозамещение во многих промышленных отраслях.

Диалог с торгпредом – ещё один формат коммуникации на выставке, открывающий пути к международному сотрудничеству и расширению географии присутствия для компаний. В 2023 году состоялось более 1400 деловых встреч с торгпредами России из более чем 50 стран мира.

В этом году страной-партнёром «ИННОПРОМ» стали Объединённые Арабские Эмираты. Это самый крупный партнёр России в арабском мире: в 2023 году товарооборот превысил 10 млрд долларов. Участники бизнес-форума «Промышленный диалог: Россия – Объединённые Арабские Эмираты» обсудят, какие отрасли и инновационные технологии будут задавать тренды развития двустороннего партнёрства. Спикерами форума выступают Султан бин Ахмед аль-Джабер, министр промышленности и передовых технологий Объединённых Арабских Эмиратов; Денис Мантуров, первый заместитель Председателя Правительства РФ; Антон Алиханов, министр промышленности и торговли РФ; главы российских и эмиратских компаний.



**ДЕНИС
МАНТУРОВ:**

«ДЛЯ РАЗВИТИЯ МОЩНОСТЕЙ НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДЕШЁВЫХ ДЕНЕГ»

Геополитические изменения последних лет серьёзно повысили рейтинг обрабатывающей промышленности в перечне приоритетов российского руководства. Причём если два года назад главной задачей называлось обеспечение технологического суверенитета, то сейчас ставки возросли, речь идёт уже о технологическом лидерстве. О том, как эта задача будет реализовываться в ключевых гражданских отраслях и каким образом государство намерено стимулировать рост промышленности, рассказывает первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Денис Мантуров.

– Сейчас готовится корректировка бюджета, причём с увеличением горизонта планирования до шести лет. Можно ли ожидать существенного увеличения средств на поддержку обрабатывающей промышленности?

– Если вы ожидаете услышать какую-то одну большую цифру, то сейчас её не назову. Но, конечно, для достижения национальных целей, поставленных президентом в указе на следующую шестилетку и на перспективу до 2036 года, необходимо продолжать финансировать и последовательно развивать инструменты поддержки отраслей. По итогам послания Федеральному собранию были выпущены поручения правительству, ряд из которых направлен на дополнительное финансирование уже действующих инструментов поддержки. В частности, дополнительно 90 млрд рублей будет выделено из бюджета для расширения поддержки промышленной ипотеки, предусмотрена докапитализация Фонда развития промышленности не менее чем на 300 млрд рублей и т. д.

Привлечение дополнительных дешёвых денег необходимо для развития производственных мощностей, запуска новых инвестиционных проектов. С этой целью планируем выделить из федерального бюджета не менее 200 млрд рублей до 2030 года на субсидирование процентных ставок по кредитам для органи-

заций, реализующих проекты по выпуску приоритетной промышленной продукции.

Кроме того, постоянно происходит доработка мер поддержки. Сейчас, например, идёт работа над повышением доступности кредитов в рамках кластерной инвестиционной платформы для станкоинструментальной промышленности, а также для предприятий ДФО и СКФО за счёт снижения минимального размера кредита с 2 млрд рублей до 1 млрд рублей.

– А что по поддержке неэнергетического экспорта? Будет ли идти речь о дофинансировании и расширении текущих мер или о запуске новых?

– Для достижения поставленных Президентом РФ целей по наращиванию несырьевого неэнергетического экспорта до 2030 года в рамках обновления профильного нацпроекта нам предстоит продлить и доработать ключевые и наиболее эффективные и востребованные действующие механизмы поддержки российских экспортёров.

Нам нужно осенью утвердить обновлённую и продлённую до 2030 года редакцию нацпроекта и с 2025 года перезапустить меры поддержки, в том числе такой хорошо зарекомендовавший себя инструмент, как КППК. При этом отмечу, что общий подход – таргетировать инструменты нацпроекта под наши опорные страны и транспортно-логистические коридоры.

– Какие новые меры могут войти в контур обновлённого нацпроекта?

– Нам нужно обеспечить экспансию на дружественные рынки и замещение поставщиков из третьих стран российскими за счёт новых мер поддержки. Прорабатываем вопросы, связанные со страхованием экспортных проектов в дружественных странах. Формируем инструменты поддержки в рамках нового федерального проекта «Создание зарубежной инфраструктуры», реализация которого запланирована с 2025 года.

На территориях опорных стран планируется реализовывать проекты по созданию транспортно-логистических центров, промышленных парков и объектов портовой инфраструктуры. Всего к 2030 году ожидается строительство 13 объектов зарубежной инфраструктуры. Также планируем стимулировать использование экспортёрами приоритетных международных транспортно-логистических коридоров: это «Север – Юг», коридор в направлении Латинской Америки и Африки и так далее. Нам нужно не только «раскатать» новые логистические маршруты, но и обеспечить разгрузку наиболее популярных из уже действующих.

– Автопром рос в прошлом году и, как ожидается, вырастет в этом примерно на 10%, до более 800 тыс. автомобилей, при ожидаемом сохранении объёма рынка на уровне прошлого года – около 1,3 млн шт.

– В прошлом году отрасли удалось стабилизировать работу предприятий, показать уверенный рост, было произведено более 720 тыс. автомобилей всех сегментов, или плюс 16% к 2022 году. В этом году наращивание объёмов отечественного производства примерно на 10%, до уровня более 800 тыс., – это наш базовый показатель, задача-минимум, поставленная утверждённой отраслевой стратегией: 839 тыс. в 2024 году. Сейчас, анализируя динамику объёмов выпуска и планы наших автопроизводителей, мы видим предпосылки для ещё более положительной динамики. Рассчитываем, что по итогам 2024 года наши автозаводы смогут превысить планку в 900 тыс. выпущенных автомобилей всех сегментов, то есть рост относительно результатов прошлого года составит от 24%.

– Какая доля в этом росте придётся на российский автопром, какая – на наших партнёров из дружественных стран, прежде всего на китайские концерны?

– Конечно, мы ставим задачу по наращиванию доли отечественной продукции на рынке. С расширением присутствия китайских автобрендов он действительно стал очень конкурентным, однако локальные производители продолжают выстраивать работу по расширению своего модельного ряда, запуску новых продуктов. Например, только за прошедшие полгода АвтоВАЗ вернул на конвейер LADA Largus, презентовал «Искру»; АГП запустил производство и продажи четырёх моделей под брендом Solaris; «Автомобильные технологии» организовали в Калужской области производство автомобилей Citroen C5 Aircross. При этом поэтапно углубляется локализация: в частности, «Москвич» уже собирает свои модели по технологии полного цикла – со сваркой, антикоррозийной обработкой, окраской.

Перед нашими автопроизводителями, безусловно, стоят задачи и по повышению уровня локализации, и по наращиванию доли на рынке, и по планомерному улучшению технического оснащения выпускаемых автомобилей. Им доступен целый арсенал мер господдержки, которые они могут задействовать на всех этапах работы с продукцией – от разработки до реализации: субсидирование НИОКР, субсидирование затрат на реинжиниринг, программы Фонда развития промышленности и кластерная инвестиционная платформа, программы стимулирования спроса. При этом хочу особо подчеркнуть, что доступ к этим мерам и, соответственно, более выгодные условия присутствия на

нашем рынке получают производители, имеющие обязательства перед государством по локализации и чёткие планы по их выполнению.

– Согласно обновлённой программе, общее число планируемых к выпуску до 2030 года магистральных самолётов – МС-21, русифицированного SuperJet, Ту-214 – осталось на прежнем уровне. Но возможно ли в первый же год выпустить сразу 30 единиц SJ-100? Производство на второй год сразу 31 МС-21 выглядит тоже довольно амбициозно.

– Производственный центр ОАК в Комсомольске-на-Амуре ранее уже выпускал свыше 30 «Суперджетов» за год в импортном облике, так что практикой доказано, что такая нагрузка ему по плечу. На Иркутском авиационном заводе сейчас в завершающую стадию входит модернизация производства, которая позволит выпускать до 36 самолётов МС-21 в год.

Безусловно, серьёзным вызовом будет также наращивание производственных мощностей всей кооперации, которая выпускает российские системы и агрегаты, поэтому уже сейчас параллельно с ведением опытно-конструкторских работ предприятия планируют мощности под первые серийные машины.

– Осенью прошлого года управление ОСК было передано ВТБ. Многие ли удалось передать новому руководству с момента передачи и когда можно будет увидеть результаты финансового аудита компании и планы по её финоздоровлению?

– На сегодняшний момент со стороны ВТБ был завершён финансовый аудит группы ОСК, результаты которого были доведены до руководства правительства. Результаты аудита, проведённого ВТБ, сейчас проходят сверку с Минфином и контрольно-ревизионным управлением.

В свою очередь, казначейство по предложению Минфина верифицирует результаты этого аудита.

Кроме того, в настоящее время банк проводит технологический аудит группы ОСК, который планируется завершить в июне 2024 года. После этого будет дана объективная оценка производственным мощностям верфей. На основании результатов технологического аудита ВТБ разработает и утвердит корпоративные документы развития и инвестиционную программу ОСК. При этом по ряду вопросов уже видим положительную динамику.

Существенно удалось продвинуться в вопросах урегулирования разногласий с основным заказчиком – Минобороны, – по большинству проблемных заказов подготовлены или готовятся необходимые решения. Ожидаем, что в ближайшие пару месяцев окончательно найдём решение по вопросам финансирования текущего портфеля заказов. В гражданских заказах заметно ускорилась работа по проблемным заказам, ВТБ привлёк недостающее финансирование и оказывает содействие в работе с крупными заказчиками и поставщиками.

Мы ожидаем, что ВТБ и ОСК будут в течение пяти лет вести последовательную работу, направленную на системную перезагрузку корпорации: её оздоровление, выстраивание новой модели её управления, где будет принципиально усилена роль головной компании в управлении контрактами.

Что касается возросших требований со стороны госзаказа – принципиально они не меняют согласованных с правительством подходов к развитию корпорации. Это, скорее, вопросы гибкого управления производственными ресурсами: их перераспределения, фокусирования и мобилизации на приоритетных заказах.



DENIS MANTUROV: «ADDITIONAL CHEAP MONEY IS NEEDED FOR CAPACITY DEVELOPMENT»

Geopolitical changes in recent years have seriously raised the rating of the manufacturing industry in the list of priorities of the Russian leadership. Moreover, if two years ago the main task was to ensure technological sovereignty, now the stakes have increased and we are already talking about technological leadership. Denis Manturov, First Deputy Prime Minister of the Russian Federation, talks about how this task will be realised in key civilian industries and how the government intends to stimulate industrial growth.



– **Now the budget is being adjusted, and with an increase in the planning horizon to six years. Can we expect a significant increase in funds to support the manufacturing industry?**

– If you expect to hear one big figure, I will not name it now. But of course, in order to achieve the national goals set by the President in his decree for the next six-year period and for the period up to 2036, it is necessary to continue to finance and consistently develop tools to support industries. As a result of the address to the Federal Assembly, instructions were issued to the government, a number of which are aimed at additional financing of existing support instruments. In particular, an additional 90 billion roubles will be allocated from the budget to expand support for industrial mortgages, additional capitalization of the Industrial Development Fund by at least 300 billion roubles will be provided, etc.

Attracting additional cheap money is necessary to develop production capacities and launch new investment projects. To this end, we plan to allocate at least 200 billion roubles from the federal budget by 2030 to subsidise interest rates on loans for organisations implementing projects to produce priority industrial products.

In addition, support measures are constantly being adjusted. Now, for example, work is underway to increase the availability of loans within the cluster investment platform for the machine tool industry, as well as for enterprises in the Far Eastern Federal District and North Caucasus Federal

District by reducing the minimum loan size from 2 billion roubles to 1 billion roubles.

– **What about support for non-energy exports? Will it be a question of additional funding and expansion of current measures, or launching new ones?**

– In order to achieve the goals set by the President of the Russian Federation to increase non-resource non-energy exports by 2030, we will have to extend and fine-tune the key and most effective and in-demand existing mechanisms for supporting Russian exporters within the framework of the renewal of the core national project.

In autumn, we need to approve an updated version of the national project, extended until 2030, and from 2025, we need to restart support measures, including such a well-proven tool as the Corporate programme to improve competitiveness. At the same time, I would like to note that the general approach is to target the instruments of the National Project to our core countries and transport and logistics corridors.

– **What new measures can be included in the outline of the renewed national project?**

– We need to ensure expansion into friendly markets and the replacement of third-country suppliers by Russian ones through new support measures. We are working on issues related to insurance of export projects in friendly countries. We are developing support tools within the framework of the new federal project



«Creation of Foreign Infrastructure», the implementation of which is planned from 2025.

It is planned to implement projects to create transport and logistics centres, industrial parks and port infrastructure facilities in the territories of the reference countries. A total of 13 foreign infrastructure facilities are expected to be built by 2030. We also plan to encourage exporters to use priority international transport and logistics corridors: «North-South», the corridor towards Latin America and Africa, and so on. We need not only to «roll out» new logistics routes, but also to ensure unloading of the most popular ones already in operation.

– The auto industry grew last year and is expected to grow this year by about 10%, to more than 800 thousand vehicles, with the market volume expected to remain at last year's level – approximately 1.3 million units.

– Last year, the industry managed to stabilise the operation of enterprises and show strong growth, more than 720 thousand cars of all segments were produced, or plus 16% by 2022. This year, increasing domestic production volumes by approximately 10%, to a level of more than 800 thousand – this is our basic indicator – the minimum task set by the approved industry strategy: 839 thousand in 2024. Now, analysing the dynamics of production volumes and the plans of our automakers, we see prerequisites for even more positive dynamics. We expect that by

the end of 2024 our car plants will be able to exceed the target of 900 thousand cars of all segments, i.e. the growth against last year's results will be 24%.

– What share in this growth will be accounted for by the Russian car industry, and what share will be accounted for by our partners from friendly countries, primarily Chinese concerns?

– Of course, we set a task to increase the share of domestic products in the market. With the expansion of the presence of Chinese car brands, the market has indeed become very competitive, but local manufacturers continue to work on expanding their model range and launching new products. For example, in the past six months alone, AvtoVAZ returned the LADA Largus to the assembly line and presented the Iskra; AGR launched production and sales of four models under the Solaris brand; Automobile Technologies organised the production of Citroen C5 Aircross cars in the Kaluga Region. At the same time, localisation is gradually deepening – in particular, Moskvich is already assembling its models using full-cycle technology – with welding, anti-corrosion treatment, and painting.

Our car manufacturers, of course, face the tasks of increasing the level of localisation, increasing their market share, and systematically improving the technical equipment of their cars. They have access to a whole arsenal of state support measures that they can use at all stages of work with their products, from development to sales – R&D subsidies, subsidies for re-engineering costs, programmes of the Industrial Development Fund and the cluster investment platform, and demand stimulation programmes. I would like to emphasise that access to these measures and, accordingly, more favourable conditions of presence in our market are granted to manufacturers who have localisation commitments to the state and clear plans for their implementation.

– According to the updated programme, the total number of mainline aircraft to be produced by 2030 – MS-21, Russified SuperJet, Tu-214 – has remained at the same level. But is it possible to produce 30 SJ-100s at once in the first year? Production of 31 MS-21s at once for the second year also looks quite ambitious.

– UAC's production centre in Komsomolsk-on-Amur has previously produced over 30 Superjets per year in imported form, so practice has proven that it can handle such a load. The Irkutsk Aviation Plant is now in the final stages of modernising its production facilities, which will enable it to produce up to 36 MS-21 aircraft per year.

Undoubtedly, a serious challenge will also be to increase the production capacity of the entire cooperation that produces Russian systems and units, therefore, in parallel with the development work, the enterprises are already planning capacities for the first serial machines.

– Last autumn the management of OSK (JSC United Shipbuilding Corporation) was transferred to VTB. Has the new management managed to do much since the transfer and when will it be possible to see the results of the company's financial audit and plans for its financial recovery?

– As of today, VTB has completed the financial audit of the OSK Group, the results of which have been communicated to the government management. The results of the audit conducted by VTB are now being reconciled with the Ministry of Finance and the Control and Revision Department. In its turn, the Treasury will verify the results of this audit at the suggestion of the Ministry of Finance.

In addition, the bank is currently conducting a technological audit of the OSK Group, which is scheduled for completion in June 2024. This will be followed by an objective assessment of the shipyards' production capacities. Based on the results of the technological audit, VTB will develop and approve corporate development documents and the investment programme of OSK. At the same time, we are already seeing positive dynamics on a number of issues.

We have made significant progress in resolving disputes with the main customer – the Ministry of Defence; the necessary solutions have been prepared or are being prepared for the majority of problematic orders. We expect that in the next couple of months we will finally find a solution to the issues of financing the current order portfolio. In civilian orders, work on problem orders has accelerated noticeably, VTB has raised the missing financing and is assisting in working with major customers and suppliers.

We expect that VTB and OSK will work consistently over the next 5 years to systematically reset the corporation – its recovery, building a new model of its management, where the role of the parent company in contract management will be fundamentally strengthened.

As for the increased requirements of the state defence order, they do not fundamentally change the approaches to the corporation's development agreed with the government. These are, rather, issues of flexible management of production resources – their redistribution, focusing and mobilisation on priority orders.



О действующих программах государственной поддержки, преференциальных территориях развития – индустриальных парках, особой экономической зоне, – их перспективах и возможностях, открывающихся для потенциальных инвесторов, рассказывает генеральный директор Корпорации развития Республики Башкортостан Наиль Габбасов.



В этом году Минэкономразвития России рекомендовало эту практику к тиражированию во всех регионах страны и внедрению в систему регионального инвестиционного стандарта в качестве одного из элементов.

Инвесторы выбирают Башкортостан, потому что уверены, что здесь каждая инициатива будет поддержана. В июле прошлого года в нашей республике произошли важные изменения инвестиционного законодательства, которые позволили максимально упростить требования к проектам и исключить бюрократические барьеры. Поэтому сейчас получить господдержку и, в частности, земельный участок для реализации инициативы стало гораздо проще.

Башкортостан – один из лидеров по количеству преференциальных территорий. Сейчас в республике действуют пять территорий опережающего развития, 12 индустриальных парков и 19 технопарков, а также особая экономическая зона «Алга». Во всех имеется свой ряд преференций. Так, резидентам особой экономической зоны «Алга» предоставляется ряд беспрецедентных мер господдержки, включая налоговые и арендные льготы, а также возможность ускоренной амортизации по проектам. В ОЭЗ действует свободная таможенная зона, которая позволяет без таможенных пошлин и НДС ввозить сырьё и оборудование для производства той продукции, которую планируется выпускать в рамках реализации проекта. Все резиденты полностью обеспечиваются транспортной и инженерной инфраструктурой, которую для них создаёт управляющая компания, что позволяет им полностью сосредоточиться на благоустройстве земельного участка, где непосредственно будут расположены производственные объекты.

Все эти факторы, помимо выгодного географического положения и богат-

ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ БАШКОРТОСТАН

– Наиль Шамилевич, Республика Башкортостан является местом благоприятного инвестиционного климата. Расскажите, в чём кроется секрет успешного развития региона?

– Действительно, Башкортостан сейчас – это один из передовых регионов, привлекательных для инвестирования. Об этом свидетельствуют и результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации, которые были объявлены на Петербургском международном экономическом форуме. Впервые наша республика заняла третье место и вошла в число регионов-лидеров.

Главой Башкортостана Р. Ф. Хабировым выстроена чёткая система работы с инвесторами, а Корпорация развития привнесла в неё ряд важных инструментов, которые показывают свою эффективность, тем самым влияя и на позиции региона в рейтинге.

Так, например, благодаря созданию института проектных менеджеров мы значительно повысили уровень взаимодействия с инвесторами, ведь все возникающие вопросы решаются теперь через одного специалиста.

Новшеством в привлечении инвестиций стала и другая практика – виртуальные туры по свободным инвестиционным площадкам Башкортостана. Благодаря им множество инвесторов смогли выбрать площадки для реализации своих проектов в онлайн-формате. Отмечу, что информация о проделанной

работе по виртуальным турам собрана в единый кейс и опубликована на сайте АСИ «Смартека».

В октябре прошлого года Республика Башкортостан стала победителем национальной премии в сфере инвестиционного развития регионов «Лидеры инвестиционного развития – 2023», а практика виртуальных туров признана лучшей масштабируемой практикой.

Стоит упомянуть ещё один уникальный инструмент, который используется Корпорацией развития с 2021 года и получает хороший отклик не только от инвесторов, но и от коллег из других регионов. Это бизнес-кейсы – коробочные решения, которые предлагаются потенциальным инвесторам, рассматривающим Башкортостан для развития бизнеса. В них продумано всё: подробно описана концепция с возможной номенклатурой выпускаемой продукции и рынками сбыта, подобрана площадка, приведены ключевые финансово-экономические показатели и даже предлагаемые меры господдержки. На сегодняшний день Корпорацией разработано 87 бизнес-кейсов.

**В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН
ДЕЙСТВУЮТ 5 ТЕРРИТОРИЙ
ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ,
12 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И
19 ТЕХНОПАРКОВ, А ТАКЖЕ
ОЭЗ «АЛГА».**

ства сырьевой базы, делают Башкортостан крайне привлекательным для развития бизнеса и капиталовложений. А Корпорация развития, в свою очередь, стремится сделать путь инвестора наиболее комфортным.

– Вы упомянули ОЭЗ «Алга». Каково на сегодняшний момент общее число её резидентов?

– На сегодняшний день статус резидентов особой экономической зоны «Алга» имеют 22 компании. Общий заявленный объём инвестиций по их проектам составляет порядка 65 млрд рублей. ОЭЗ расположена на пяти обособленных площадках. Это даёт возможность размещать предприятия по кластерному типу и отраслевой принадлежности. Корпорация развития Республики Башкортостан является управляющей компанией ОЭЗ «Алга» и, помимо привлечения инвесторов, создаёт инфраструктуру для комфортного ведения бизнеса. Мы строим дороги, прокладываем инженерные сети, взаимодействуем с ресурсоснабжающими организациями.

Сейчас в число резидентов ОЭЗ «Алга» входят компании из разных сфер: нефтехимия, лёгкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов и электрического оборудования. За последние два года статус резидента ОЭЗ «Алга» получили предприятия преимущественно химической, нефтехимической и пищевой отраслей, а также предприятия, специализирующиеся на производстве строительных материалов.

Зарубежные партнёры также активно проявляют интерес к нашей особой экономической зоне. В октябре 2023 года на территории пятой площадки ОЭЗ «Алга» – в индустриальном парке «Уфимский» – открылся башкирско-белорусский завод по производству оборудования для послеуборочной обработки зерна «Амкодор-Агидель». Производственный комплекс был возведён силами Корпорации развития в рекордно короткие сроки – за девять месяцев. Завод функционирует с октября прошлого года и постепенно приближается к заявленным производственным мощностям. Для Башкортостана такое предприятие особенно востребовано, ведь республика входит в число ведущих российских регионов по производству продукции сельского хозяйства. В дальнейшем завод планирует поставлять свою продукцию аграриям по всей России.

Мы регулярно взаимодействуем с зарубежными партнёрами и сейчас ведём переговоры с коллегами из Турции, Китая, Узбекистана и Беларуси. Так, например, китайские коллеги рассматривают ОЭЗ «Алга» для локализации завода по производству термопластавтоматов, кото-

рое может стать первым в России. А белорусские инвесторы намерены разместить в Башкортостане завод по производству сепараторов для свинцово-кислотных аккумуляторных батарей, литиевые аккумуляторы на основе литий-железо-фосфата и завод по переработке отходов производства аккумуляторных батарей.

– Расскажите об уже реализованных проектах, каковы их направленность и функционал?

– Ежегодно под сопровождением Корпорации развития реализуется множество проектов, которые так или иначе способствуют социально-экономическому развитию Башкортостана. Отмечу те, что были реализованы с нашей помощью за последний год.

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПОБЕДИТЕЛЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ЛИДЕРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ – 2023» СРАЗУ В ДВУХ НОМИНАЦИЯХ: «ЛУЧШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ» И «ЛУЧШАЯ МАСШТАБИРУЕМАЯ ПРАКТИКА».

В мае 2023 года в особой экономической зоне «Алга» открылся завод по пошиву спортивной одежды «Фабрика ZASPORT». Компания стала одним из первых резидентов ОЭЗ в 2020 году и сейчас отшивает экипировку для Олимпийского комитета, по заказу Минспорта Башкортостана и для розничных магазинов.

Нельзя не упомянуть и завод по производству оборудования для послеуборочной обработки зерна «Амкодор-Агидель». Для нас этот проект важен ещё и потому, что производственный комплекс площадью более 20 тыс. кв. м был построен силами Корпорации развития в рекордно короткие сроки – всего за девять месяцев. Сейчас мы также ведём подготовку к началу строительства следующего завода «Амкодор-Алга», где будет выпускаться специальная техника для строительной отрасли и коммунального хозяйства.

Оперативно реализовать импортозамещающий инвестпроект мы помогли и компании «Завод инновационных технологий «Росильбер». Технологический запуск двух линий по производству красок и смазочных материалов состоялся в феврале этого года. На территории индустриального парка «Уфимский» компания «Росильбер» реализует два проекта: изготовление красок для труб, применяемых в нефтегазовой отрасли,

а также смазочно-охлаждающей жидкости и смазок для металлургической промышленности.

Отмечу и проект компании RBMotors – резидента индустриального парка «Уфимский». На предприятии производятся вездеходы, которые используются в различных целях: для сельскохозяйственной деятельности, сферы туризма и транспортировки грузов в труднодоступные местности.

Ещё один проект, который наши специалисты сопровождали с самого начала и до ввода объекта в эксплуатацию, – строительство предприятия для централизованного обеззараживания медицинских отходов компании «Стериум Сервис». Это эталон сопровождения инвестпроекта в формате «одного окна». Инвестор пришёл к нам с идеей осенью 2022 года, после чего проект сразу же был взят на сопровождение. Наши специалисты разработали для инвестора финансовую модель и бизнес-план, провели анализ земельного участка на предмет соответствия планируемому использованию, проработали информацию о наличии точек подключения к инженерным сетям, наличии или отсутствии обременений, актуальности земельного участка и возможности его получения с учётом утверждённых документов. Мы подготовили документы для презентации проекта главе республики, и, получив одобрение, проект был включён в перечень приоритетных инвестпроектов региона с предоставлением мер государственной поддержки.

Завод был запущен в январе этого года и стал прорывным для региона. Благодаря его работе процесс обеззараживания медотходов станет гораздо безопаснее и сократит нагрузку на медицинские учреждения в вопросе утилизации опасных отходов.

– Какие задачи стоят перед Корпорацией на ближайшее время?

– Поскольку Корпорация развития выполняет функции управляющей компании особой экономической зоны «Алга», важным пунктом остаются создание инфраструктуры для размещения предприятий новых резидентов, развитие действующих производственных площадок и грядущее расширение территории ОЭЗ ещё на 106 га за счёт земельных участков в Уфимском районе.

По поручению главы Республики Башкортостан Корпорация развития также прорабатывает вопрос о дальнейшем расширении площади ОЭЗ «Алга» за счёт земельных участков, расположенных в городе Агидель. В настоящее время ведётся подбор земельных участков для включения в состав ОЭЗ. Ориентировочная площадь новой площадки ОЭЗ «Алга» составит более 100 га.

INVESTORS CHOOSE BASHKORTOSTAN

Nail Gabbasov, General Director of the Development Corporation of the Republic of Bashkortostan, talks about the existing state support programmes, preferential development areas: industrial parks, special economic zones, their prospects and opportunities for potential investors.



- Nail Shamilevich, the Republic of Bashkortostan is a place of favourable investment climate. Tell us, what is the secret of the region's successful development?

- Indeed, Bashkortostan is now one of the leading regions attractive for investment. This is evidenced by the results of the National Rating of the Investment Climate of the Subjects of the Russian Federation, which were announced at the St. Petersburg International Economic Forum. For the first time, our republic took third place and entered the list of leading regions.

The Head of Bashkortostan R. F. Khabirov has built a clear system of working with investors, and the Development Corporation has introduced a number of important tools into it that show their effectiveness, thereby influencing the region's position in the ranking.

For example, thanks to the creation of an institute of project managers, we have significantly increased the level of interaction with investors, because all emerging issues are now resolved through one specialist.

Another practice has become an innovation in attracting investments - virtual tours of free investment sites in Bashkortostan. Thanks to them, many investors were able to choose sites for implementing their projects online. I would like to note that information about the work done on virtual tours has been collected into a single case and published on the ASI Smarteka website.

Last October, the Republic of Bashkortostan won the National Award for Regional Investment Development «Leaders in Investment Development - 2023», and the practice of virtual tours was recognised as the best scalable practice.

It is worth mentioning another unique tool that has been used by the Development Corporation since 2021 and has been well received not only by investors, but also by colleagues from other regions. These are business cases -

boxed solutions that are offered to potential investors considering Bashkortostan for business development. Everything is well thought out in them: the concept is described in detail with a possible range of products and markets, the site is selected, key financial and economic indicators are given, and even the proposed measures of state support. To date, the Corporation has developed 87 business cases.

This year, the Russian Ministry of Economic Development recommended this practice to be replicated in all regions of the country and introduced into the Regional Investment Standard system as one of the elements.

In addition, investors choose Bashkortostan because they are confident that every initiative will be supported here. In July last year, our republic underwent important changes in investment legislation, which made it possible to simplify requirements for projects and eliminate bureaucratic barriers. Therefore, it is now much easier to obtain state support and, in particular, a land plot for the implementation of an initiative.

Bashkortostan is one of the leaders in terms of the number of preferential territories. Now there are 5 territories of advanced development, 12 industrial parks and 19 technoparks, as well as the special economic zone «Alga». All of them have a special range of preferences. For example, residents of the «Alga» special economic zone are provided with a number of unprecedented measures of state support, including tax and lease privileges, as well as the possibility of accelerated depreciation on projects. The SEZ has a free customs zone, which allows importing raw materials and equipment without customs duties and

VAT for the production of the products to be manufactured within the framework of the project implementation. All residents are fully provided with transport and engineering infrastructure, which is created for them by the management company, allowing them to fully focus on the improvement of the land plot where the production facilities will be located.

All these factors, in addition to the favourable geographical location and richness of the raw materials base, make Bashkortostan extremely attractive for business development and capital investment. And the Development Corporation, in turn, endeavours to make the investor's journey the most comfortable.

- You mentioned the «Alga» SEZ. What is the total number of its residents at the moment?

- As of today, 22 companies have the status of residents of the special economic zone «Alga». The total declared volume of investments for them is about 65 billion roubles. The SEZ is located on 5 separate sites. This makes it possible to locate enterprises by cluster type and industry affiliation. The Development Corporation of the Republic of Bashkortostan is the managing company of the «Alga» SEZ and, in addition to attracting investors, creates infrastructure for comfortable business. We build roads, lay engineering networks, and interact with resource supplying organisations.

Now the number of residents of SEZ «Alga» includes companies from different spheres: petrochemicals, light and food industry, production of construction materials and electrical equipment. Over the past two years, the resident status of the SEZ «Alga» has been granted to enterprises mainly in the chemical, petrochemical and food industries, as well as enterprises specialising in the production of construction materials.

Foreign partners are also actively interested in our special economic zone. In October 2023, a Bashkir-Belarusian plant for the production of equipment for

IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN THERE ARE 5 TERRITORIES OF ADVANCED DEVELOPMENT, 12 INDUSTRIAL PARKS AND 19 TECHNOPARKS, AS WELL AS SEZ «ALGA».



post-harvest grain processing, Amkodor-Agidel, opened on the territory of the fifth site of the «Alga» SEZ. The production complex was erected by the Development Corporation in a record time of 9 months. The plant has been operating since October last year and is gradually approaching the declared production capacity. For Bashkortostan, such an enterprise is especially in demand, as the republic is among the leading Russian regions in terms of agricultural production. In the future, the plant plans to supply its products to agrarians all over Russia.

We regularly cooperate with foreign partners and are currently negotiating with colleagues from Turkey, China, Uzbekistan and Belarus. For example, Chinese colleagues are considering the SEZ «Alga» for localisation of a plant for the production of injection moulding machines, which may become the first in Russia. And Belarusian investors intend to locate in Bashkortostan a plant for the production of separators for lead-acid batteries, lithium batteries based on lithium-iron-phosphate and a plant for the recycling of battery production waste.

- Can you tell us about the projects that have already been implemented, what is their focus and functionality?

- Every year, under the support of the Development Corporation, many projects are implemented that in one way or another contribute to the socio-economic development of Bashkortostan. I would like to mention those that have been implemented with our assistance over the past year.

In May 2023, the ZASPORT Factory, a sportswear tailoring plant, opened in the Alga special economic zone. The company became one of the first residents of the SEZ in 2020 and now makes outfits for the Olympic Committee, on behalf of the Ministry of Sport of Bashkortostan and for retail shops.

It is impossible not to mention the Amkodor-Agidel plant for the production of equipment for post-harvest grain

THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN IS THE WINNER OF THE NATIONAL AWARD «LEADERS OF INVESTMENT DEVELOPMENT - 2023» IN TWO CATEGORIES AT ONCE: «BEST MANAGER» AND «BEST SCALABLE PRACTICE».

processing. This project is also important for us because the production complex with an area of more than 20 thousand square metres was built by the Development Corporation in a record time of only 9 months. Now we are also preparing for the start of construction of the next Amkodor-Alga plant, which will produce specialised machinery for the construction industry and municipal services.

We also helped the company Rossilber Innovative Technologies Plant to promptly implement an import-substituting investment project. The technological launch of two lines for the production of paints and lubricants took place in February this year. On the territory of the Ufimsky Industrial Park, Rossilber is implementing two projects: production of paints for



pipes used in the oil and gas industry, as well as coolants and lubricants for the metallurgical industry.

I would also like to mention the project of RBMotors, a resident of the Ufimsky Industrial Park. The company produces all-terrain vehicles that are used for various purposes: for agricultural activities, tourism and transporting goods to hard-to-reach areas.

Another project that our specialists supported from the very beginning to commissioning is the construction of a facility for centralised disinfection of medical waste by Sterium Service.

This is the standard for supporting an investment project in a «one window» format. The investor came to us with an idea in autumn 2022, after which the project was immediately taken on for support. Our specialists developed a financial model and business plan for the investor, analysed the land plot for compliance with the planned use, worked out information on the availability of connection points to engineering networks, the presence or absence of encumbrances, the relevance of the land plot and the possibility of obtaining it, taking into account the approved documents. We prepared documents to present the project to the Head of the Republic and, having received approval, the project was included in the list of priority investment projects in the region with the provision of state support measures.

The plant was launched in January this year and has become a breakthrough for the region. Thanks to its work, the process of decontamination of medical waste will become much safer and will reduce the burden on medical institutions in the disposal of hazardous waste.

- What tasks does the Corporation face in the near future?

- Since the Corporation of Development performs the functions of the managing company of the special economic zone «Alga», the creation of infrastructure to accommodate the enterprises of new residents, the development of existing production sites and the forthcoming expansion of the SEZ territory by another 106 hectares at the expense of land plots in the Ufa district remain important.

On the instructions of the Head of the Republic of Bashkortostan, the Development Corporation is also working out the issue of further expansion of the SEZ «Alga» at the expense of land plots located in the town of Agidel. At present, land plots are being selected for inclusion in the SEZ. The approximate area of the new SEZ «Alga» site will be more than 100 hectares.



ЭКОСИСТЕМА «КОСМОС» – цифровая платформа для объединения и кооперации бизнеса

Научно-производственная экосистема «Космос», разработкой которой занимается Корпорация развития Среднего Урала по поручению губернатора Свердловской области Евгения Куйвашева, – это уникальный проект не только для региона, но и для страны в целом. Это не просто создание производственной инфраструктуры в сфере электронной промышленности, а формирование предпринимательской экосистемы, в которой участники будут взаимодействовать между собой через цифровую платформу. О её возможностях нам рассказал генеральный директор Корпорации развития Среднего Урала (КРСУ) Андрей Мисюра.

– Андрей Васильевич, какие задачи стоят сегодня перед Корпорацией развития Среднего Урала по развитию инвестиционной привлекательности региона?

– Основная задача – реализовать прощупывающий для региона проект по созданию предпринимательской экосистемы «Космос». Сейчас мы сосредоточены на двух важных составляющих этого проекта. Первая – инфраструктурная: создание индустриального парка и технопарка. Вторая – формирование цифровой платформы для эффективного и удобного взаимодействия её участников. Это не только резиденты технопарка и индустриального парка, но и любые другие организации, которые будут получать ценности для себя от кооперации друг с другом.

Экосистема «Космос» будет расположена в Новоколызовском районе Екатеринбурга, по соседству с кампусом УрФУ и МВЦ «ЭКСПО». С УрФУ мы уже наладили взаимодействие по подготовке кадров и специальных программ для участников экосистемы. Близость МВЦ «ЭКСПО» позволит резидентам продвигать свою продукцию в рамках международных выставочных мероприятий.

КРСУ сопровождает и другие проекты правительства Свердловской области, среди которых – развитие индустриального парка «Богословский» в ТОСЭР «Краснотурьинск», создание индустриального парка «Заречный», а также продвижение бренда завода «Фарфор Сысерти», модернизация госпиталя имени Тетюхина (УКЛРЦ) в Нижнем Тагиле.

– Получается, экосистема «Космос» позволит предпринимателям оптимизировать расходы?

– Один из эволюционных этапов развития нашей экосистемы – это возможность получения её участниками сетевых экономических эффектов в будущем, которые пропорционально зависят от количества участников сети. Мы понимаем, что для достижения максимального эффекта необходимо грамотно администрировать взаимодействие. Если делать это традиционными «ручными» способами управления, через КРСУ или управляющую компанию, мы быстро столкнёмся с физическими ограничениями ресурсов. Это приведёт к стагнации в вопросе развития экосистемы.

С помощью цифровой платформы формируются удобные для потребителя и исполнителя кооперационные цепочки, где они могут найти себе партнёра по кооперации на оптимальных условиях. Мы стремимся к привлечению компаний, которые специализируются на различных видах экономической деятельности, чтобы они могли органично встраиваться в кооперационные цепочки.

Наша цифровая платформа – это не просто промышленный маркетплейс, но и точка соприкосновения предприятий с вузами, банками, научными и консалтинговыми организациями, которые открыты для сотрудничества. И всё это в одном месте.

– На каких условиях можно зарегистрироваться на платформе?

– Хочу сразу отметить тот факт, что Корпорация развития Среднего Урала и управляющая компания экосистемы не будут получать доход от цифровой платформы. Цель её создания – обеспечить максимальное удобство взаимодействия участников между собой. Это главная задача, которая стоит сейчас перед нами.

Для того чтобы стать участником экосистемы «Космос», нужно только зарегистрироваться на цифровой платформе. Всем зарегистрированным участникам будут приходить уведомления: например, о новых потребителях и поставщиках, с которыми можно выстроить взаимодействие.

Этим летом мы представим широкой публике только первую версию. Со временем работа цифровой платформы станет ещё проще, быстрее и адаптивнее для нужд пользователей.

– Планируются ли новые проекты подобного масштаба?

– Нам будет необходимо постоянно заниматься совершенствованием экосистемы «Космос». Это сложный и объёмный проект, реализация которого потребует нескольких лет.

Это системная история, которая будет непосредственно влиять на инвестиционный климат не только Свердловской области, но и всей страны. Для России этот проект уникальный, в нашей стране создание предпринимательских экосистем – это новое направление в экономической науке, абсолютно новый экономический уклад.

Успешная реализация такого проекта, как «Космос», будет колоссальным прецедентом в рамках всей страны. Мы рассчитываем, что в других регионах будут масштабировать его и создавать подобные экосистемы, и все они будут кооперироваться между собой.

Беседовала Анна Добрынина

«НАШ ТЕЗИС ТАКОВ: НЕ НАДО ТРАТИТЬ ВРЕМЯ И РЕСУРСЫ НА ОСВОЕНИЕ НЕПРОФИЛЬНЫХ ДЛЯ СЕБЯ КОМПЕТЕНЦИЙ. ЛУЧШЕ РАСШИРЯТЬ СВОИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В РАМКАХ СВОЕГО ОСНОВНОГО ВИДА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. А ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ МОЖНО ВЗЯТЬ ПО КООПЕРАЦИИ».

The Cosmos research and production ecosystem being developed by the Middle Urals Development Corporation on behalf of Evgeny Kuivashev, Governor of the Sverdlovsk Region, is a unique project not only for the region, but also for the country as a whole. It is not just the creation of production infrastructure in the electronics industry, but the formation of an entrepreneurial ecosystem in which participants will interact with each other through a digital platform. Andrey Misyura, General Director of the Middle Urals Development Corporation (MUDC), told us about its possibilities.

THE COSMOS ECOSYSTEM is a digital platform for business unification and cooperation



- Andrey Vasilyevich, what tasks does the Middle Urals Development Corporation face today in terms of developing the region's investment attractiveness?

- The main task is to implement a breakthrough project for the region to create the Cosmos entrepreneurial ecosystem. We are now focusing on two important components of this project. The first is infrastructural: the creation of an industrial park and a technology park. The second is the formation of a digital platform for effective and convenient interaction of its participants. These are not only the residents of the technopark and industrial park, but also any other organisations that will derive value for themselves from cooperation with each other.

The Cosmos ecosystem will be located in the Novokoltsovsky district of Yekaterinburg, next to the UrFU campus and the EXPO International Exhibition Center. We have already established cooperation with UrFU on personnel training and special programs for Ecosystem participants. The proximity of the EXPO International Exhibition Center will allow residents to promote their products within the framework of international exhibition events.

MUDC also supports other projects of the Sverdlovsk Region Government, including the development of the Bogoslovsky Industrial Park in the Krasnoturyinsk TOSER, the creation of the Zarechny Industrial Park, as well as the promotion of the Syserti Porcelain factory brand, and the modernisation of the Tetyukhin Hospital in Nizhny Tagil.

- It turns out that the Cosmos ecosystem will allow entrepreneurs to optimise costs?

- One of the evolutionary stages in the development of our Ecosystem is the possibility of its participants receiving

network economic effects in the future, which proportionally depend on the number of network participants. We understand that in order to maximise the effect, it is necessary to administer the interaction competently. If we do this using traditional «manual» methods of management, through MUDC or a management company, we will quickly encounter physical limitations of resources. This will lead to stagnation in the development of the Ecosystem.

With the help of the digital platform, cooperation chains are formed that are convenient for consumers and contractors, where they can find a cooperation partner on optimal terms. We aim to attract companies that specialise in different types of economic activities so that they can organically integrate into cooperation chains.

Our digital platform is not just an industrial marketplace, but also a point of contact between companies and universities, banks, research and consulting organisations that are open to cooperation. And all this in one place.

- Under what conditions can you register on the platform?

- I would like to point out at once the fact that the Middle Urals Development Corporation and the Ecosystems management company will not receive income from the digital platform. The purpose of its creation is to ensure

maximum convenience of interaction between the participants. This is the main task we are currently facing.

In order to become a participant in the Cosmos ecosystem, you only need to register on the digital platform. All registered participants will receive notifications, for example, about new consumers and suppliers with whom they can cooperate.

This summer, we will present only the first version to the general public. Over time, the digital platform will become even simpler, faster and more adaptable to the needs of users.

- Are new projects of this scale planned?

- We will need to be constantly engaged in improving the Cosmos ecosystem. This is a complex and voluminous project that will take several years to realise.

This is a systemic story that will directly affect the investment climate not only of the Sverdlovsk region, but of the entire country. For Russia, this project is unique; in our country, the creation of entrepreneurial ecosystems is a new direction in economic science, a completely new economic structure.

The successful implementation of such a project as Cosmos will be a tremendous precedent for the whole country. We expect that other regions will scale it up and create similar ecosystems, and all of them will cooperate with each other.

Interviewed by Anna Dobrynina

«OUR THESIS IS AS FOLLOWS: IT IS NOT NECESSARY TO WASTE TIME AND RESOURCES ON MASTERING NON-CORE COMPETENCES. IT IS BETTER TO EXPAND YOUR COMPETITIVE ADVANTAGES WITHIN YOUR CORE ECONOMIC ACTIVITY. AND EVERYTHING ELSE CAN BE TAKEN THROUGH COOPERATION».

РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ:

Вера Горбачева – о будущем «ПромМаш Тест» и новых горизонтах в Китае



ПромМаш Тест

**ЛИДЕР СЕРТИФИКАЦИИ В СНГ.
ВЫПОЛНЯЕМ ЗАДАЧИ ПРЕЗИДЕНТА СТРАНЫ
ВЛАДИМИРА ПУТИНА**

«ПромМаш Тест» достигла лидерства в сертификации и экспертизе в России и странах СНГ, и всё это благодаря уникальному оборудованию и экспертному составу. Вера Горбачева поясняет: «Компания шла к этому много лет, начиная от строительства первой лаборатории. Сегодня мы аккредитованы на все виды продукции – от пищевого направления до взрывозащищённого оборудования».

В начале 2024 года компания «ПромМаш Тест» наметила чёткую стратегию развития, включающую выполнение задач, поставленных Президентом РФ в области добычи и переработки нефтегаза. Компания оказывает целый спектр услуг для предприятий нефтегазового сектора, включая комплексное сопровождение объектов, сертификацию трубопроводов и оборудования, а также разработку сертификационной матрицы на сложное технологическое оборудование. В лабораториях компании проводятся контрольные и качественные испытания продукции и техники. За последний год компания стала участником нескольких ассоциаций, в том числе вошла в Союз организаций нефтегазовой отрасли «Российское газовое общество».

Вера Горбачева отмечает: «Учитывая, что Президент РФ Владимир Путин подписал проект о том, что к 2030 году будет построено большое количество перерабатывающих заводов СПГ, мы сформировали целый департамент, который будет заниматься сопровождением инвестпроектов при эксплуатации таких объектов». В главном объединении предпринимателей страны, «Опора России», компания «ПромМаш Тест» входит в состав экспертной группы по разработке постановлений и законопроектов.

Вера Горбачева – яркий пример успешной женщины в российском бизнесе. Компания «ПромМаш Тест», в которой Вера занимает должность коммерческого директора, добилась серьёзных успехов в области сертификации и комплексном сопровождении инвестиционных проектов. Вера активно делится своими взглядами на развитие бизнеса, опытом работы в компании, примерами международного сотрудничества, особенно с Китаем и странами Азии.



Мой девиз – относиться к тому, что ты делаешь, как к первой любви. Моя любовь к делу – превыше всего, отсюда положительный результат. На моем пути не было подарков судьбы или поддержки, – рассказывает Вера Горбачева. – Главный урок, который я извлекла из своего длинного пути, – доделывать всё до конца, не бросать на полпути, даже если всё идёт не по плану. Нужно скорректировать задачу и довести её до конца».



РАЗВИТИЕ НА ДАЛЬНОМ ВОСТОКЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО – ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ ФИЛИАЛЫ, УКРЕПЛЯЕМ ОТНОШЕНИЯ С АЗИАТСКИМИ ПАРТНЁРАМИ

«ПромМаш Тест» активно развивает свое присутствие на Дальнем Востоке. Компания уже имеет филиалы во Владивостоке и Южно-Сахалинске. Совсем скоро планируется открытие полноценных офисов в Хабаровске и Благовещенске. Это позволит укрепить отношения с азиатскими партнёрами и эффективнее работать на восточных рынках.

«Мы хотим развиваться именно здесь, чтобы наши заказчики могли не тратить деньги и время на логистику. К тому же не у каждой компании есть такое оснащение оборудованием, как у нас, чтобы провести любые испытания», — отмечает Вера.

Сегодня компания активно развивает сотрудничество с китайскими партнёрами.

ЕДИНСТВЕННАЯ В РФ СЕРТИФИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ КНР

«Компания станет единственным российским органом по сертификации для нефтегазового сектора в Китае. Совместно с коллегами мы оценили возможности гармонизации стандартов, устанавливающих требования и методы испытаний оборудования, а также достижимость взаимного признания результатов испытаний в рамках международного сотрудничества национальных органов по аккредитации России и Китая. Это в перспективе позволит сократить логистические сроки и, как следствие, ускорит процесс сертификации», — отметила Вера Горбачева.

Достигнуты предварительные договорённости о заключении соглашений

с нефтегазовой корпорацией CNPC и Китайской торговой палатой по импорту и экспорту машиностроительной и электронной продукции (СССМЕ). Так компания укрепит связи между Россией и Китаем в нефтегазовом секторе, а также обеспечит высокие стандарты качества и безопасности продукции, окажет поддержку китайским предприятиям, создающим и производящим продукты на территории РФ.

Сейчас компания подстраивается под изменения рынка сертификации после введения санкций: если ранее основным поставщиком оборудования были европейские компании, то теперь компания работает с китайскими партнёрами, помогая им адаптироваться к российским регламентам. «Мы помогаем китайским компаниям привести в порядок техническую документацию, сотрудничая с национальными лабораториями Китая. Это необходимо для того, чтобы их оборудование беспрепятственно заходило в Россию», — отмечает Вера Горбачева.

Кроме того, компания налаживает отношения с партнёрами из Ирана, Тайваня и других дружественных стран. Открытие филиалов в Хабаровске и других регионах, граничащих с Азией, направлено на развитие стратегического восточного направления. Хабаровск станет ядром присутствия компании на Дальнем Востоке благодаря своему географическому положению и возможностям для роста и развития.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ – ОТКРЫВАЕМ КОМПАНИЮ

Вера вспоминает, что на начальном этапе деятельности «ПромМаш Тест» задачей было создать лучшую компанию подтверждения соответствия продукции для России. Однако рынок был очень разным, не было огромной сети филиалов, концентрации цели и представления о том,

ВЕРА ГОРБАЧЕВА РАЗВИВАЕТ КОМПАНИЮ И ВДОХНОВЛЯЕТ СОТРУДНИКОВ

История Веры Горбачевой и компании «ПромМаш Тест» – это пример того, как можно добиться успеха, если верить в себя и свою идею. Её путь к вершинам бизнеса – это не только история о достижениях, но и вдохновение для многих женщин, стремящихся к самореализации и карьерному росту. Вера Горбачева продолжает активно развивать компанию, внедряя новые технологии, и поддерживать социальные инициативы, что делает её настоящим лидером и примером для подражания.



В «ПромМаш Тест» уникальное оборудование и экспертный состав

что же следует делать – компания «брала всё». Сегодня ситуация изменилась: теперь у «ПромМаш Тест» есть чёткая стратегия, цели и понимание того, над какими проектами необходимо работать.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ – РАСТЁМ, РАЗВИВАЕМСЯ НА ВНУТРЕННЕМ И АЗИАТСКОМ РЫНКАХ

В 2020 году, после начала пандемии, компанией была разработана эффективная программа, которая позволила оптимизировать расходы и быстро перестроиться – сначала на уровень выживания, а затем и на рост. Открывались новые отделы и направления, назначались новые руководители, что способствовало укреплению позиций «ПромМаш Тест». Внешние факторы также способствовали росту за счёт повышенного спроса покупателей на продукцию.

«После 2022 года многие зарубежные партнеры ушли с рынка. Однако у нас потерь выручки не было, так как Россия перестроила свои активы и взяла курс на развитие внутренних и азиатских рынков. Ранее эту нишу занимали европейские компании, теперь же премиум-рынок зашел через Китай», — отмечает Вера.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ «ПРОММАШ ТЕСТ» – ИНТЕГРИРУЕМ НОВЫЕ ЗНАНИЯ В РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ И ВНЕДРЯЕМ «БИРЮЗОВУЮ СТРАТЕГИЮ»

Сегодня компания активно занимается автоматизацией бизнеса, планирует внедрять цифровые модели и платформы искусственного интеллекта. Эти технологии открывают новые возможности для роста и развития. В прошлом году компания стала участником пилотного проекта Минтруда и планирует продолжить это взаимодействие, подготовив новые проекты для участия.

Вера Горбачева подчёркивает важность внедрения новых знаний и стратегий в развитие компании. Она и сама проходит обучение в РАНХиГС в Институте бизнеса и делового администрирования по курсу «Управление компанией» и очень активно использует полученные знания, интегрируя их в развитие «ПромМаш Тест».

«Интеграция лучших практик и моделей управления, которые изучаю, уже приносит конкретные результаты для нашей компании. Сейчас мы внедряем «бирюзовую стратегию» — многие о ней слышали, всё больше крупных бизнес-структур и экосистем переходит на эту модель управления. И неудивительно: она способствует созданию открытой и гибкой рабочей среды, поддерживает самоорганизацию коллектива и соответствует главным принципам «ПромМаш Тест», где каждый сотрудник ценен, важен и нужен», — добавляет Вера.

Компания также активно занимается вопросами экологии, устойчивого развития, здравоохранения, предпринимательского образования и промышленности. Кроме того, сама Вера Горбачева планирует вступить в комитет по развитию женского предпринимательства: она считает, что это принципиально важно для прогресса российской экономики.

ОТНОШЕНИЕ К КАДРАМ – ВЕРА ГОРБАЧЕВА ГЛАВНЫЙ ИННОВАТОР В КОМПАНИИ, ВСЕГДА СТРЕМЯЩИЙСЯ К НОВЫМ СТРАТЕГИЯМ И ИЗМЕНЕНИЯМ

Вера активно мотивирует сотрудников компании, проводя ежегодные опросы и оценивая рост и развитие своих сотрудников. Компания проводит неформальные ланчи два раза в год, тимбилдинги, миссией которых является сплочение команды. Вера подчёркивает важность обучения и развития сотрудников через опросы, рассылки, тесты и отзывы о работе сотрудников.

«Открыто скажу, сейчас самая важная проблема — это кадровый голод, уровень квалификации сотрудников, наличие нужных специалистов. С другой стороны, большой бизнес адаптируется, внедряет более привлекательные корпоративные условия для жизни, вне зависимости от локации. Если говорить о нехватке кадров, то я привлекаю на работу студентов, заключаю договоры с вузами, развиваю молодёжь, воспитываю новые кадры, — говорит Вера. — Наша организация обеспечивает здоровую обстановку в коллективе, внедряет механизмы вознаграждения сотрудников, предлагает индивидуальную поддержку в важные моменты». И добавляет: «Наша компания — это люди».

Компания также продолжает инвестировать в развитие лабораторий и обучение специалистов. По мнению Веры, важно нанимать молодых выпускников университетов, чтобы они видели, как проходит весь цикл испытаний.

НОВЫЕ АВТОЛАБОРАТОРИИ И МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР – С ЗАБОТОЙ О ЗАКАЗЧИКАХ И СОТРУДНИКАХ КОМПАНИИ

«ПромМаш Тест» развивает сеть автолабораторий, оказывающих сезонные услуги. В компании сейчас более двадцати автолабораторий, и планируется открытие новых объектов. Вера подчёркивает, что эти услуги востребованы, но зависят от изменений в законодательстве. Она также отмечает, что в России должны строиться заводы китайского производителя, чтобы испытания автомобилей можно было проводить на месте, учитывая специфику климатических условий в стране.

Также компания активно развивает медицинский центр, который изначально был открыт для собственных нужд, но теперь доступен и для заказчиков. В центре ока-

зываются услуги по обследованию, диагностике и лечению, он оборудован по последнему слову техники и работает с ведущими специалистами. Это направление также предполагает расширение ассортимента услуг, которые помогут поддерживать здоровье сотрудников и их семей.

ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП КОМПАНИИ – СТРОГИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Основной принцип компании — безопасность, проходящая красной нитью через испытания, аудит, сертификацию и экспертную оценку. Вера подчёркивает, что безопасность — это главная задача компании, и всё, что делает сама компания, проходит строгий контроль качества. Эффективность зависит от компетенции и экспертной оценки специалистов. Обучение сотрудников — включая саму Веру — способствует автоматизации и модернизации процессов.

ВЕРА ГОРБАЧЕВА: ЦЕЛИ, ВИДЕНИЕ ИДЕАЛЬНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ. ВЫСОКИЕ ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА, СИЛЬНАЯ КОМАНДА И ПОСТОЯННОЕ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЁД

Профессиональные цели Веры на ближайшие годы — пройти дополнительное обучение с погружением в маркетинг и его стратегии. Также Вера планирует открыть испытательную лабораторию продукции на Дальнем Востоке, обеспечить бесперебойный поток промышленной продукции в РФ и вести активное участие в «Опоре России».

Вера Горбачева рассказывает, что у неё было много примеров для подражания, включая Владимира Путина. Она считает, что руководители должны работать, ориентируясь на свои личные и профессиональные качества, быть специалистами в своей области и иметь сильную команду.

«Если ты стал руководителем строительной компании, тебе надо учиться в этой области. Высокие личные качества и невероятная энергия тоже важны. Ты должен быть, своего рода «спортсменом» — понимать, как идти до конца, не бояться. Иметь сильную команду и воспитывать её тоже важно. Без команды ты никто. Руководитель должен передавать свои знания. Иногда даже руководители с плохим характером пользуются уважением, потому что они дают знания и помогают развиваться», — говорит Вера.

Уважаемые клиенты, коллеги, партнёры! Наша компания ежегодно принимает участие в главной промышленной выставке страны – «ИННОПРОМ», и каждый год мы рады видеть среди участников всё больше наших заказчиков и партнёров. Приглашаем вас обсудить тенденции в сфере оформления разрешительной документации, тонкости и способы прохождения сертификации в текущих реалиях санкционного давления, обозначить перспективы сотрудничества, встретиться на «ИННОПРОМ» и вместе познакомиться с новейшими разработками и достижениями.



Vera Gorbacheva is a vivid example of a successful woman in Russian business. The company PromMash Test, where Vera is Commercial Director, has achieved serious success in the field of certification and complex support of investment projects. Vera actively shares her views on business development, her experience in the company, and examples of international cooperation, especially with China and Asian countries.

«My motto is to treat what you do as your first love. My love for the business is paramount, hence the positive results. There were no gifts of fate or support on my way,» says Vera Gorbacheva. «The main lesson I have learnt from my long journey is to see the things through, not to quit halfway, even if things do not go according to plan. You need to adjust the task and bring it to the end.»

DEVELOPMENT THROUGH INNOVATION: Vera Gorbacheva on the future of PromMash Test and new horizons in China



Встреча руководства филиалов: Китай и РФ.
20 мая 2024г.

CERTIFICATION LEADER IN THE CIS. WE CARRY OUT THE TASKS OF THE PRESIDENT OF THE COUNTRY VLADIMIR PUTIN

PromMash Test has achieved leadership in certification and expertise in Russia and CIS countries, and all this thanks to its unique equipment and expert staff. Vera Gorbacheva explains: «The company has been working towards this for many years, starting with the construction of the first laboratory. Today, we are accredited for all types of products - from food processing to explosion-proof equipment.»

At the beginning of 2024, PromMash Test has outlined a clear development strategy that includes fulfilment of the tasks set by the President of the Russian Federation in the field of oil and gas production and processing. The company provides a whole range of services for oil and gas companies, including comprehensive support of facilities, certification of pipelines and equipment, as well as development of certification matrix for complex process equipment. The company's laboratories carry out control and quality tests of products and equipment. Over the last year, the company has become a member of several associations, including the Russian Gas Society, the Union of Oil and Gas Industry Organisations.

Vera Gorbacheva notes: «Given that Russian President Vladimir Putin has signed a project that a large number of LNG processing plants will be built by 2030, we have formed a whole department to support investment projects in the operation of such facilities.» In the country's main association

**VERA GORBACHEVA:
A SYMBOL OF LEADERSHIP
AND SUCCESS -**

she develops the company and inspires employees
The story of Vera Gorbacheva and the PromMash Test company is an example of how you can achieve success if you believe in yourself and your idea. Her path to the top of business is not only a story of achievement, but also an inspiration for many women seeking self-realisation and career growth. Vera Gorbacheva continues to actively develop her company, introducing new technologies, and supporting social initiatives, which makes her a true leader and role model.



Prommash Test develops and trains the team

of entrepreneurs, OPORA Rossii, PromMash Test is a member of the expert group for the development of resolutions and draft laws.

DEVELOPMENT IN THE FAR EAST AND INTERNATIONAL COOPERATION - OPENING NEW BRANCHES, STRENGTHENING RELATIONS WITH ASIAN PARTNERS

PromMash Test is actively developing its presence in the Far East. The company already has branches in Vladivostok and Yuzhno-Sakhalinsk. Quite soon it is planned to open full-fledged offices in Khabarovsk and Blagoveshchensk. This will allow to strengthen relations with Asian partners and work more effectively in the eastern markets.

«We want to develop here so that our customers can avoid wasting money and time on logistics. In addition, not every company has such equipment as ours to conduct any tests,» Vera notes.

Today, the company is actively developing cooperation with Chinese partners.

THE ONLY CERTIFICATION COMPANY IN THE RUSSIAN FEDERATION FOR OIL AND GAS PROJECTS IN CHINA

«The company will become the only Russian certification body for the oil and gas sector in China. Together with our colleagues, we have assessed the possibilities of harmonising standards establishing requirements and methods of testing equipment, as well as the achievability of mutual recognition of test results within the framework of international cooperation between the national accreditation bodies of Russia and China. In the long term, this will allow to reduce logistic terms and, as a consequence, speed up the certification process,» said Vera Gorbacheva.

Preliminary agreements have been reached to conclude agreements with the oil and gas corporation CNPC and the China Chamber of Commerce for the Import and Export of Mechanical Engineering and Electronic Products (CCCME). In this way, the

company will strengthen ties between Russia and China in the oil and gas sector, as well as ensure high standards of product quality and safety, and provide support to Chinese enterprises that create and manufacture products in the Russian Federation.

The company is now adjusting to the changes in the certification market after the sanctions were imposed: whereas previously European companies were the main supplier of equipment, the company is now working with Chinese partners to help them adapt to Russian regulations. «We help Chinese companies to put their technical documentation in order by cooperating with China's national laboratories. This is necessary for their equipment to enter Russia unhindered,» Vera Gorbacheva notes.

In addition, the company is establishing relations with partners from Iran, Taiwan and other friendly countries. The opening of branches in Khabarovsk and other regions bordering Asia is aimed at developing the strategic eastern direction. Khabarovsk will become the core of the company's presence in the Far East due to its geographical location and opportunities for growth and development.

HOW IT ALL BEGAN - STARTING A COMPANY

Vera recalls that at the initial stage of PromMash Test's activity the task was to create the best conformity assurance company for Russia. However, the market was very different, there was no huge network of branches, no concentration of purpose and no idea of what should be done - the company «took everything». Today, the situation has changed: now PromMash Test has a clear strategy, goals and an understanding of what projects to work on.

WHAT HAS CHANGED - WE ARE GROWING, DEVELOPING IN THE DOMESTIC AND ASIAN MARKETS

In 2020, after the start of the pandemic, the company developed an effective programme

that allowed it to optimise costs and quickly rebuild - first to a level of survival and then to growth. New departments and areas were opened, new managers were appointed, which helped to strengthen PromMash Test's position. External factors also fuelled growth through increased customer demand for products.

«After 2022, many foreign partners left the market. However, we had no loss of revenue, since Russia restructured its assets and set a course for the development of domestic and Asian markets. Previously, this niche was occupied by European companies, but now the premium market has entered through China,» Vera notes.

NEW HORIZONS OF PROMMASH TEST - WE INTEGRATE NEW KNOWLEDGE INTO THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY AND IMPLEMENT THE «TURQUOISE STRATEGY»

Today, the company is actively engaged in business automation and plans to introduce digital models and artificial intelligence platforms. These technologies open up new opportunities for growth and development. Last year, the company became a participant in the pilot project of the Ministry of Labor and plans to continue this interaction by preparing new projects for participation.

Vera Gorbacheva emphasises the importance of introducing new knowledge and strategies in the development of the company. She herself is studying at the Institute of Business and Business Administration at the Russian Academy of National Economy and Public Administration taking the course «Company Management» and is very actively using the knowledge she has gained, integrating it into the development of PromMash Test.

«The integration of best practices and management models that I study is already bringing concrete results for our company. Now we are implementing the «turquoise strategy» - many people have heard about it, more and more large business structures and ecosystems are switching to this management model. And no wonder: it contributes to the creation of an open and flexible working environment, supports the self-organization of the team and complies with the main principles of PromMash Test, where every employee is valuable, important and needed,» adds Vera.

The company is also actively involved in environmental, sustainability, health, entrepreneurial education and industrial issues. In addition, Vera Gorbacheva herself plans to join the committee for the development of women's entrepreneurship: she believes that this is fundamentally important for the progress of the Russian economy.

ATTITUDE TOWARDS HUMAN RESOURCES – VERA GORBACHEVA IS THE MAIN INNOVATOR IN THE COMPANY, ALWAYS STRIVING FOR NEW STRATEGIES AND CHANGES

Vera actively motivates the company's employees by conducting annual surveys and evaluating the growth and development of her staff. The company holds informal lunches twice a year, team building events whose mission is team building. Faith emphasises the importance of employee training and development through surveys, mailings, tests and employee feedback.



«I will say openly that the most important problem now is the shortage of personnel, the level of qualifications of employees, the availability of the necessary specialists. On the other hand, big business is adapting and introducing more attractive corporate living conditions, regardless of location. If we talk about the shortage of personnel, then I attract students to work, conclude agreements with universities, develop young people, and train new personnel,» says Vera. «Our organization ensures a healthy environment in the team, introduces employee reward mechanisms, and offers individual support at important moments.» And he adds: «Our company is people.»

The company also continues to invest in laboratory development and specialist training. According to Vera, it is important to hire young university graduates so that they can see how the entire testing cycle works.

NEW AUTOMOTIVE LABORATORIES AND A MEDICAL CENTRE - WITH CARE FOR CUSTOMERS AND COMPANY EMPLOYEES

PromMash Test is developing a network of autolaboratories providing seasonal services. The company now has more than twenty auto labs, and plans to open new facilities. Vera emphasises that these services are in demand, but depend on changes in legislation. She also

notes that Chinese manufacturer's factories should be built in Russia so that car testing can be carried out locally, taking into account the specific climatic conditions in the country.

The company is also actively developing a medical centre, which was initially opened for its own needs, but is now also available to customers. The center provides examination, diagnostic and treatment services, is equipped with the latest technology and works with leading specialists. This direction also involves expanding the range of services that will help maintain the health of employees and their families.

THE COMPANY'S MAIN PRINCIPLE IS STRICT QUALITY CONTROL AND CONTINUOUS TRAINING

The company's core principle is safety, which is a red thread through testing, auditing, certification and peer review. Vera emphasises that safety is the company's main objective, and everything the company does is subject to strict quality control. Efficiency depends on the competence and peer review of specialists. Training of employees - including Vera herself - contributes to the automation and modernisation of processes.

VERA GORBACHEVA: GOALS, VISION OF AN IDEAL MANAGER. HIGH PERSONAL QUALITIES, A STRONG TEAM AND CONSTANT FORWARD MOVEMENT

Vera's professional goals for the coming years are to get additional training with immersion in marketing and its strategies. Vera also plans to open a product testing laboratory in the Far East, ensure a smooth flow of industrial products into the Russian Federation, and actively participate in the «Opora Rossii».

Vera Gorbacheva says that she had many role models, including Vladimir Putin. She believes that managers should work centred on their personal and professional qualities, be specialists in their field and have a strong team.

«If you become the head of a construction company, you need to study in this area. High personal qualities and incredible energy are also important. You must be, in a way, an «athlete» - understand how to go to the end, not be afraid. Having a strong team and nurturing it is also important. Without a team you are nothing. A leader must pass on their knowledge. Sometimes even leaders with bad character are respected because they give knowledge and help to develop,» says Vera.

Our company Prommash Test annually participates in the main industrial exhibition of the country. We are glad to see more and more of our customers and partners among the participants. We invite you to visit our stand, where you can get acquainted with the latest developments and solutions, as well as discuss prospects for cooperation.



«РИВЕР ГРУП» – ФЛАГМАН, НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР И НОВАТОР!

Сегодня предприятие «Ривер Групп» является одной из ведущих компаний отрасли инжиниринговых услуг в России, востребованным и ответственным исполнителем за рубежом. Холдинг занимается подготовкой исполнительной документации, геодезическим контролем строительства, производит строительные-монтажные и сварочные работы и даже выпускает собственную линейку мини-спецтехники! За тринадцать продуктивных лет работы компанией было завершено более 35 крупнейших проектов. В их реализации участвовала команда высококвалифицированных специалистов: опытных инженеров, архитекторов и строительных рабочих, достигших общим трудом наилучших результатов. О том, как развивалась компания все эти годы, её спектре возможностей, новых направлениях развития и планах на будущее нам рассказал управляющий компанией Александр Ханкеев.

– Александр Александрович, Russian Business Guide с большим интересом следит за историей развития вашей компании. Вами уже охвачено несколько направлений работы в области промышленного и гражданского строительства, химического и нефтегазового комплекса. Скажите, какие новые горизонты вы открыли для себя за последнее время? Какие услуги предоставляете заказчикам?

– Благодарю за вопрос. Действительно, в 2010 году на холодной, но щедрой нефтью и газом северной территории России была основана компания «Ривер Групп». За эти годы масштаб её деятельности развернулся от Калининграда до Дальнего Востока. А в прошлом году «Ривер Групп» вышла на международный рынок – и сразу в масштабный проект возведения атомной электростанции «АККУЮ» в Турецкой Республике!

Растёт и количество направлений компании: проектирование, строительные-монтажные работы в нефтегазовой отрасли, инжиниринговые услуги, подготовка исполнительной документации, геодезическое сопровождение, камеральная обработка данных, сварочные работы, предоставление квалифицированного персонала, для выполнения работ на промышленных и гражданских объектах строительства. Перечень инжиниринговых и строительных работ у нас широкий. За что нас и ценят заказчики, так как нет необходимости искать нескольких подрядчиков, мы способны качественно выполнить разный объём работ. Предприятие зарекомендовало себя как надёжный исполнитель с высоким уровнем корпоративного управления.

География компании обширна, нам удалось поработать во многих уголках нашей страны и за её пределами: в городе Свободном на Дальнем Востоке, Москве, Мурманске, Калининграде, Тобольске, Омске, Тольятти, Санкт-Петербурге, Новом Уренгое, Турецкой Республике и других городах России. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом.

– Вы работали на разных объектах, которые имеют высокое социально-экономическое значение для страны. Какие из них были для вас особенно интересны?

– Нашими заказчиками являются юридические лица разных сфер деятельности: от крупных строительных генподрядных компаний до логистических центров. Например: ООО «РенконсХэвиИндастрис», АО «НИПИГАЗ», «САРЕН Б.В.», ПАО «Газпром» АО «КОНЦЕРН ТИТАН-2»

На самом деле все проекты значимы. Однако были среди них особенно сложные и уникальные:

– Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью 2 тонны в год с соответствующими объектами общезаводского хозяйства (ОЗХ). Установка пиролиза ЭП-1500 в Тобольске Тюменской области;

– Амурский газоперерабатывающий завод, Амурская область, город Свободный;

– «АРКТИК СПГ 2», Мурманская область, село Белокаменка, Кольский район;

– строительство нового аэропорта в Тобольске;

– горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан.

– А как продвигается ваше сотрудничество с иностранными партнёрами? На какой стадии сегодня находится строительство атомной электростанции «АККУЮ» на южном побережье Турции?

– В целом могу сказать, что мы открыты для сотрудничества с партнёрами из дружественных стран. Готовы работать не только с Востоком, но и с Азией.

Проект атомной электростанции «АККУЮ» находится на этапе активного строительства. На данный момент уже завершено создание фундамента, ведутся работы по установке оборудования и прокладке коммуникаций. Ожидается, что первый энергоблок будет введён в эксплуатацию в 2025 году.



– Как вы решаете проблемы с кадрами, ведь сегодня российские предприятия испытывают колоссальный дефицит квалифицированных инженеров и специалистов рабочих профессий?

– Вместе с компанией растёт и команда «Ривер Групп». Новые специалисты включаются в работу в связке с коллегами-наставниками. А профессионалы, работающие в компании уже много лет, уверенно развивают карьеру, расширяя объём полномочий, обязанностей, ответственности и вознаграждения.

Мы понимаем важность наличия квалифицированных специалистов для нашей компании, поэтому постоянно работаем над развитием системы обучения и повышением квалификации сотрудников. Активно привлекаем молодые кадры и предлагаем им различные программы стажировки и обучения. Кроме того, сотрудничаем с ведущими учебными заведениями.

– Одним из новых направлений деятельности для «Ривер Групп» является разработка и сборка спецтехники. Насколько проект успешен и перспективен?

– Проект по разработке и сборке мини-спецтехники – тракторов и погрузчиков – является одним из ключевых направлений деятельности нашей компании. За время его реализации мы достигли значительных успехов в разработке мини-погрузчиков. Это увеличение доли рынка, расширение ассортимента продукции и повышение качества выпускаемой техники.

Сегодня мы предлагаем нашу технику не только для собственных нужд, но и для продажи другим потребителям. Постоянно работаем над улучшением качества нашей продукции и расширением ассортимента, чтобы удовлетворить потребности наших клиентов.

– Недавно в ассортименте производимой вами линейки появилась новинка – это многофункциональная модель мини-погрузчика нового поколения. Расскажите о его возможностях.

– Многофункциональный-погрузчик «Атлант» разработан с учётом всех современных требований, предъявляемых к малогабаритной спецтехнике. Простота использования и эргономика в любых ситуациях – хорошие конкурентные преимущества. Благодаря этому мини-погрузчик «Атлант» подходит как для коммерческого, так и для частного использования в разных условиях.

Он уникален высокой степенью локализации и малыми габаритами. Модель обладает колёсным ходом с шарнирно-переломной рамой, возможностью установки разных типов двигателей и комплектации дополнительным оборудованием. Конструкция предусматривает подключение переднего и заднего гидравлического оборудования.



При проектировании экстерьера и интерьера мы ориентировались на создание комфортабельного и современного погрузчика, и это проявляется во всех мелочах. Визуально и стилистически он брутален, практичен и современен. У него есть узнаваемый для спецтехники серо-оранжевый окрас корпуса. Технологичность и продуманность – отличительные черты дизайна.

Конечно, наш погрузчик идеально подойдёт для такой непростой сферы, как строительство. Это отличная замена ручному труду. Для увеличения его функционала можно использовать специальное навесное оборудование и насадки: экскаватор, челюстной ковш, гидромолот, гидробур, бетоносмеситель.

– В каких областях, помимо строительства, он может быть ещё применен?

– У модели широкий спектр задач: от ландшафтного дизайна и фермерства до коммунального хозяйства. Благодаря компактному габаритам многофункциональный погрузчик «Атлант» может использоваться в ограниченных пространствах складов, заводских цехов, в производстве, выполнять погрузо-разгрузочные работы. Использование большого многообразия навесного съёмного оборудования – паллетных вилок, подъёмной платформы, телескопической стрелы с крюком, демонтажных вилок – делает его незаменимой техникой в данной сфере.

Ещё «Атлант» отлично подойдёт для ландшафтных работ: ему под силу работать как на небольших и простых участках, в садах, так и в парках. Погрузчик будет полезен в подержании порядка на протяжении всех сезонов. Для задач ландшафтного дизайна доступны такие насадки, как газонокосилка, стандартный ковш, планировщик для выравнивания рыхлого грунта, кирковщик для рыхления и извлечения камней, пересадчик деревьев и много других насадок.

Погрузчик может взять на себя и задачи по очистке улиц от снега, пыли, сбору листьев осенью на территории общественных мест и муниципальных учреждений. Небольшие габариты позволяют ему работать даже в стеснённых городских условиях.

– Насколько модель адаптирована под наши непростые, а порой и суровые климатические условия?

– Многофункциональный-погрузчик «Атлант» может использоваться в разные времена года: как в тёплый, так и в холодный сезон. В зимнем и закрытом исполнении устанавливаются круговое остекление, печка, стеклоочиститель и обогрев стекол. Это позволяет эксплуатировать модель от –30 до +35 °С. При работе в более тёплых условиях его можно использовать в открытом исполнении или установить кондиционер. Полный привод, две скорости движения и подключаемая блокировка дифференциала обеспечивают не только мощную тягу и проходимость в условиях строительной площадки, но и быструю скорость работы на асфальте. Таким образом, погрузчик «Атлант» – это всепогодная техника для разных покрытий.

– Какие возможности открываются для предпринимателей благодаря вашей разработке?

– Высокая степень локализации и российское производство позволят дилерам-поставщикам обгонять на тендерах иностранные продукты по баллам Минпромторга, цене и зимней комплектации и построить успешный бизнес. Строительные компании смогут сократить затраты на своих объектах с помощью малой механизации.

– В завершение беседы хотелось бы узнать о ваших перспективных планах на будущее. Какие цели и задачи сегодня стоят перед компанией «Ривер Групп»?

– Мы уже оставили хороший след во многих регионах России и обязательно продолжим своё профессиональное развитие и рост! В 2024 году планируем дальнейшее развитие наших проектов и расширение ассортимента услуг, товаров. Будем работать над повышением эффективности. Кроме того, стоит задача по привлечению молодых специалистов, развитию системы обучения и повышению квалификации сотрудников.

Беседовала Дарья Бакарина

RIVER GROUP IS A FLAGSHIP, RELIABLE PARTNER AND INNOVATOR!



Today, River Group is one of the leading companies in the engineering services industry in Russia and a demanded and responsible contractor abroad. The holding is engaged in the preparation of as-built documentation, geodetic control of construction, carries out construction, installation and welding work, and even produces its own line of mini-special equipment! Over the course of thirteen productive years, the company has completed more than 35 major projects. A team of highly qualified specialists participated in their implementation: experienced engineers, architects and construction workers, who achieved the best results by joint labour. Alexander Khankeev, Managing Director of the company, told us about how the company has been developing all these years, its range of opportunities, new directions of development and plans for the future.

– Alexander Alexandrovich, Russian Business Guide follows the history of your company’s development with great interest. You have already covered several areas of work in the field of industrial and civil construction, chemical and oil and gas complex. Tell us, what new horizons have you opened for yourself recently? What services do you provide to your customers?

– Thank you for your question. Indeed, River Group was founded in 2010 in the cold but oil and gas-rich northern part of Russia. Over the years, the scale of its activities has expanded from Kaliningrad to the Far East. And last year River Group entered the international market – and at once in a large-scale project of construction of the nuclear power plant AKKUYU in the Republic of Turkey!

The number of the company’s areas of activity is also growing: design, construction and installation works in the oil and gas industry, engineering services, preparation of executive documentation, geodetic support, cameral data processing, welding works, provision of qualified personnel to carry out works on industrial and civil construction projects. The list of engineering and construction works we have a wide range. For what we are appreciated by customers, as there is no need to look for several contractors, we are able to qualitatively fulfil different scope of work. The company has established itself as a reliable contractor with a high level of corporate governance.

The geography of the company is vast, we have managed to work in many parts of our country and beyond: in the city of Svobodny in the Far East, Moscow, Murmansk, Kaliningrad, Tobolsk, Omsk, Togliatti, St. Petersburg, Novy Urengoy, the Republic of Turkey and other cities of Russia. And we are not going to stop there.

– You have worked at various sites of high social and economic importance for the country. Which of them were particularly interesting to you?

– Our customers are legal entities of various fields of activity: from large construction general contracting companies to logistics centers. For example: RenconsHavyIndustries Ltd, NIPIGAZ JSC, Saren B. V.

In fact, all projects are significant. However, there were particularly complex and unique ones among them:

- West Siberian complex of deep processing of hydrocarbon raw materials (HCF) into polyolefins with the capacity of 2 tonnes per year with the corresponding facilities of general plant facilities (GPF). The EP-1500 pyrolysis unit in Tobolsk, Tyumen Region;
- Amur Gas Processing Plant, Amur Region, Svobodny city;
- “ARCTIC LNG 2”, Murmansk region, Belokamenka village, Kola district;
- construction of a new airport in Tobolsk;
- a mining and metallurgical plant in the Zabaikalsky region, Udokan settlement.

– And how is your cooperation with foreign partners progressing? What stage is the construction of the AKKUYU nuclear power plant on the southern coast of Turkey at today?



– In general, I can say that we are open to cooperation with partners from friendly countries. We are ready to work not only with the East, but also with Asia.

The AKKUYU nuclear power plant project is at the stage of active construction. At the moment, the foundation has been completed, equipment is being installed and communications are being laid. The first power unit is expected to be commissioned in 2025.

– **How do you solve problems with personnel, because today Russian enterprises are experiencing a colossal shortage of qualified engineers and specialists of working professions?**

– Together with the company, the River Group team is growing. New specialists start working in conjunction with fellow mentors. And professionals who have been working in the company for many years confidently develop their careers, expanding the scope of powers, duties, responsibilities and remuneration.

We realise the importance of qualified specialists for our company, so we are constantly working on the development of training and professional development of our employees. We actively attract young personnel and offer them various internship and training programmes. In addition, we cooperate with leading educational institutions.

– **One of the new areas of activity for River Group is the development and assembly of specialised machinery. How successful and promising is the project?**

– The project on development and assembly of mini-specialised equipment – tractors and loaders – is one of the key activities of our company. During its implementation, we have achieved significant success in the development of mini loaders. This is an increase in market share, expansion of the product range and improvement of the quality of manufactured equipment.

Today, we offer our machinery not only for our own needs, but also for sale to other consumers. We are constantly working on improving the quality of our products and expanding our product range to meet the needs of our customers.

– **Recently a new product has appeared in your range – a new generation multifunctional model of mini loader. Tell us about its capabilities.**

– The Atlant multifunctional loader is designed taking into account all modern requirements for small-sized special equipment. Ease of use and ergonomics in all situations are good competitive advantages. Thanks to this, the Atlant mini-loader is suitable for both commercial and private use in different conditions.



It is unique in its high degree of localisation and small dimensions. The model has a wheel drive with articulated frame, the possibility of installing different types of engines and completing with additional equipment. The design provides connection of front and rear hydraulic equipment.

When designing the exterior and interior, we focused on creating a comfortable and modern loader, and this is evident in all the little things. Visually and stylistically, it is brutal, practical and modern. It has a recognizable gray-orange body color for special equipment. Manufacturability and thoughtfulness are the distinctive features of the design.

Of course, our loader is ideal for such a difficult field as construction. This is a great substitute for manual labor. To increase its functionality, you can use special attachments and attachments: an excavator, a jaw bucket, a hydraulic hammer, a hydraulic drill, a concrete mixer.

– **In which areas, apart from construction, can it be used?**

– The model has a wide range of tasks: from landscaping and farming to municipal services. Thanks to its compact dimensions, the Atlant multifunctional loader can be used in confined spaces of warehouses, factory workshops, production facilities, to perform loading and unloading operations. The use of a large variety of attachable removable equipment: pallet forks, lifting platform, telescopic boom with hook, dismantling forks – makes it an indispensable technique in this area.

Atlant is also perfect for landscape work: it can work in both small and simple areas, gardens, and parks. The loader will be useful in maintaining order throughout all seasons. For landscaping tasks, the following attachments are available: a lawn mower, a standard bucket, a leveler for leveling loose soil, a pickaxe for loosening and removing stones, a tree transplanter and has many other attachments.

The loader can also take on the tasks of clearing streets of snow, dust, and collecting leaves in the fall on the territory of public

places and municipal institutions. Its small dimensions allow it to work even in cramped urban environments.

– **How well is the model adapted to our difficult and sometimes harsh climatic conditions?**

– The multi-functional Atlant loader can be used at different times of the year: both in the warm and cold seasons. In winter and hermetic versions, circular glazing, a stove, a wiper and glass heating are installed. This allows you to operate the model in a range of temperature from –30 to +35 °C. When working in warmer conditions, it can be used in an open version or installed with an air conditioner. All-wheel drive, two speeds and a connected differential lock provide not only powerful traction and maneuverability in construction site conditions, but also fast work speed on asphalt. Thus, the Atlant loader is an all-weather equipment for different surfaces.

– **What opportunities are opening up for entrepreneurs thanks to your development?**

– A high degree of localisation and Russian production will allow supplier dealers to overtake foreign products in tenders according to the points of the Ministry of Industry and Trade points, price, and winter equipment and build a successful business. Construction companies will be able to reduce costs at their sites with the help of small-scale mechanization.

– **At the end of the conversation, I would like to know about your long-term plans for the future. What are the goals and objectives of River Group today?**

– We have already left a good mark in many regions of Russia and we will definitely continue our professional development and growth! In 2024 we plan to further develop our projects and expand the range of services and goods. We will work on increasing efficiency. In addition, we have the task of attracting young specialists, developing the training system and improving the qualifications of our employees.

Interviewed by Daria Bakarina



ОЭЗ «ИННОПОЛИС» СОЗДАЁТ КЛАСТЕР МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ

Согласно Концепции технологического развития до 2030 г., утверждённой правительством России, к концу третьего десятилетия XXI века страна должна обладать собственной научной, кадровой и технологической базой критических и сквозных технологий, а национальная экономика – обеспечивать производство высокотехнологичной продукции: чипов и другой микроэлектроники в том числе.

От степени развития отрасли микроэлектроники зависит развитие практически всех отраслей экономики. Чтобы исключить такие сдерживающие факторы, как дефицит технологий, зависимость от зарубежных поставок оборудования, компонентов и продукции, в стране прослеживается острая необходимость локализации высокотехнологичных импортозамещающих производств, что важно для критической информационной инфраструктуры. Но, как и для реализации любого проекта, первоочередным остаётся вопрос экономической целесообразности. Выходом становятся специализированные площадки и меры поддержки бизнеса. В Республике Татарстан их предоставляет и создаёт кластер микроэлектроники ОЭЗ «Иннополис».

КТО И ЗА ЧТО ВЫБИРАЕТ ТАТАРСТАНСКУЮ ОЭЗ

Особая экономическая зона «Иннополис» отличается от других ОЭЗ технико-внедренческого типа тем, что реализует не только софтверные, но и аппаратные

проекты. Для этого она возводит инфраструктуру, необходимую для высокотехнологичных производств, обеспечивает выгодные условия для запуска и комфортные – для развития бизнеса: сэкономить можно ещё при приобретении земельного участка, а также получить содействие в участии в различных госпрограммах.

Крупные промышленные проекты реализуются в индустриальном парке «Лаишево» – непосредственно возле международного аэропорта и в 20 километрах от центра Казани. Здесь действуют уникальные условия по аренде и выкупу земельных участков для строительства собственных производственных помещений с готовыми инженерными сетями. В среднем 1 га обходится резидентам в размере не более чем 1 млн рублей, в то время как стоимость аналогичной площадки по рыночным ценам может достигать более 20 млн. Якорным резидентом «Лаишево» является ICL. Завод по поверхностному монтажу электронных печатных плат и производству вычислительной техники уже запущен, сегодня компа-





ния увеличивает мощности и наращивает объёмы серийного производства. Здание площадью более 8000 кв. м было построено «под ключ» особой экономической зоной согласно всем требуемым критериям для соответствующего производства.

Кроме того, в индустриальном парке завершается строительство завода по производству литий-ионных аккумуляторных батарей по технологии полного цикла компании «Батарейон», а также инженерингово-производственного центра по разработке и изготовлению компонентов и интерьеров водного, воздушного и наземного транспорта компании «Тулпар Интерьеры Инжиниринг Дизайн». Среди резидентов площадки – также компания по инновационному производству изделий из пластика с использованием роботизированных систем и ряд других.

КАК СОЗДАЁТСЯ КЛАСТЕР МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ

В связи с высоким спросом на оставшиеся свободные земельные участки с подведёнными инженерными коммуникациями в индустриальном парке «Лаишево» предусмотрено расширение территории ориентировочно на 550 га и ведётся работа по привлечению на данную площадку других производственных проектов, критически важных для российской промышленности отраслей. Это будет ядро создаваемого на базе особой экономической зоны кластера электроники для запуска новых высокотехнологичных производств и создания тысяч рабочих мест. Задача, которую ставит перед собой ОЭЗ «Иннополис», – аккумулировать компании, дополняющие друг друга по данному направлению и обеспечивающие как полный технологический цикл производства, так и сбыт готовой про-

дукции. Активно ведутся переговоры по размещению дизайн-центров, испытательных лабораторий и производителей вычислительной техники: электронных компонентных баз, печатных плат, а также текстолита, что придаст импульс развитию смежных областей.

ОСОБО ВЫГОДНОЕ ПАРТНЁРСТВО

В связи с тем, что в новых реалиях активно выстраивается политика взаимодействия с дружественными странами восточного мира, Татарстан как регион определён связующим звеном по разви-

тию торгово-экономических отношений со странами Организации исламского сотрудничества. Председателем Группы стратегического видения «Россия – Исламский мир», созданной для содействия всестороннему сотрудничеству между Россией и мусульманскими государствами, является Раис Республики Татарстан Рустам Минниханов. Таким образом, открывается большое окно возможностей с точки зрения экспортного потенциала своей продукции в эти страны.



ОЭЗ «Иннополис» создана постановлением правительства России **1 ноября 2012** года с целью развития ИТ-технологий и высокотехнологичных производств;



предоставляет резидентам налоговые льготы, высококвалифицированные кадры, которые готовит Университет Иннополис, развитую инфраструктуру международного класса, пакет сервисов, а также оказывает поддержку в получении грантов, участии в госпрограммах и привлечении инвестиций;



признаётся Министерством экономического развития РФ самой эффективной среди ОЭЗ технико-внедренческого типа и занимает лидирующие позиции в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности особых экономических зон России;



на сегодняшний день в составе ОЭЗ «Иннополис» **333** компании – **130** резидентов, **59** партнёров и **144** стартапа. Общий объём инвестиций составляет **145,28** млрд рублей, выручка компаний – **226,32** млрд рублей, количество созданных рабочих мест достигло **9000**;



резидентами и стартапами разработано более **50** импортозамещающих решений;



направления деятельности: электроника, микроэлектроника, робототехника, программно-аппаратные комплексы, высокотехнологичное производство.

SEZ «INNOPOLIS» CREATES A MICROELECTRONICS CLUSTER



According to the Concept of Technological Development until 2030, approved by the Russian government, by the end of the third decade of the 21st century, the country should possess its own scientific, personnel, and technological base for critical and cross-cutting technologies, and the national economy should ensure the production of high-tech products, including chips and other microelectronics.

The development of microelectronics is crucial for the advancement of nearly all economic sectors. To eliminate such limiting factors as technology shortages and dependence on foreign supplies of equipment, components, and products, the country faces an acute need to localize high-tech import-substituting production, which is vital for critical information infrastructure. However, as with any project, the primary issue remains economic feasibility. The solution lies in specialized sites and business support measures. In the Republic of Tatarstan, these are provided and created by the microelectronics cluster of SEZ «Innopolis».

WHO AND WHY CHOOSES THE TATARSTAN SEZ

The special economic zone «Innopolis» differs from other technical innovation SEZs in that it implements not only software projects but also hardware projects. For this purpose, it creates the necessary infrastructure for high-tech production and

provides favorable conditions for launching and developing businesses. Savings can be made when acquiring land plots and receiving assistance in participating in various state programs.

Large industrial projects are implemented in the industrial park «Laishevo», located near the international airport and 20 kilometers from the center of Kazan. Here, unique conditions for renting and buying land plots for building production facilities with ready engineering networks are offered. On average, 1 hectare costs residents no more than 11,7 thousand dollars, while the market price for a similar site can reach over 235 thousand. The anchor resident of «Laishevo» is ICL. The plant for surface mounting of electronic printed circuit boards and production of computing equipment has been launched, and the company is increasing its capacities and expanding serial production volumes. The building with an area of more than 8,000 square meters was built «turnkey» by the special economic zone according to all required criteria for the relevant production.

Additionally, the industrial park is completing the construction of a plant for the full-cycle production of lithium-ion batteries by the company «Batareon», as well as an engineering and production center for the development and manufacture of components and interiors for water, air, and land transport by the company «Tulpar Interiors Engineering Design». Among the residents of the site is also a company for the innovative production of plastic products using robotic systems, among others.

HOW THE MICROELECTRONICS CLUSTER IS CREATED

Due to high demand for the remaining free land plots with connected engineering communications, the industrial park «Laishevo» plans to expand its territory by approximately 550 hectares, and work is underway to attract other production projects of critically important industries for Russian industry to this site. This will be the core of the microelectronics cluster being created on the basis of the special economic zone for launching new high-tech productions and creating thousands of jobs. The goal of SEZ «Innopolis» is to accumulate companies that complement each other in this direction, providing both the full technological production cycle and the distribution of finished products. Active negotiations are underway to place design centers, testing laboratories, and manufacturers of electronic components, printed circuit boards, and textolite, which will boost the development of related fields.

ESPECIALLY BENEFICIAL PARTNERSHIP

Given that in the new realities, an active policy of interaction with friendly countries of the eastern world is being built, Tatarstan has been identified as a link in the development of trade and economic relations with the countries of the Organization of Islamic Cooperation. The chairman of the Strategic Vision Group «Russia – Islamic World», created to promote comprehensive cooperation between Russia and Muslim countries, is the head of the Republic of Tatarstan, Rustam Minnikhanov. Thus, a great window of opportunities opens in terms of the export potential of its products to these countries.



SEZ «Innopolis» was created by a resolution of the Russian Government on **November 1, 2012**, with the aim of developing IT technologies and high-tech production.



It provides residents with tax incentives, highly qualified personnel trained by Innopolis University, developed international-class infrastructure, a package of services, and support in obtaining grants, participating in state programs, and attracting investments.



Recognized by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation as the most effective among technical innovation SEZs and holds leading positions in the National Investment Attractiveness Rating of special economic zones in Russia.



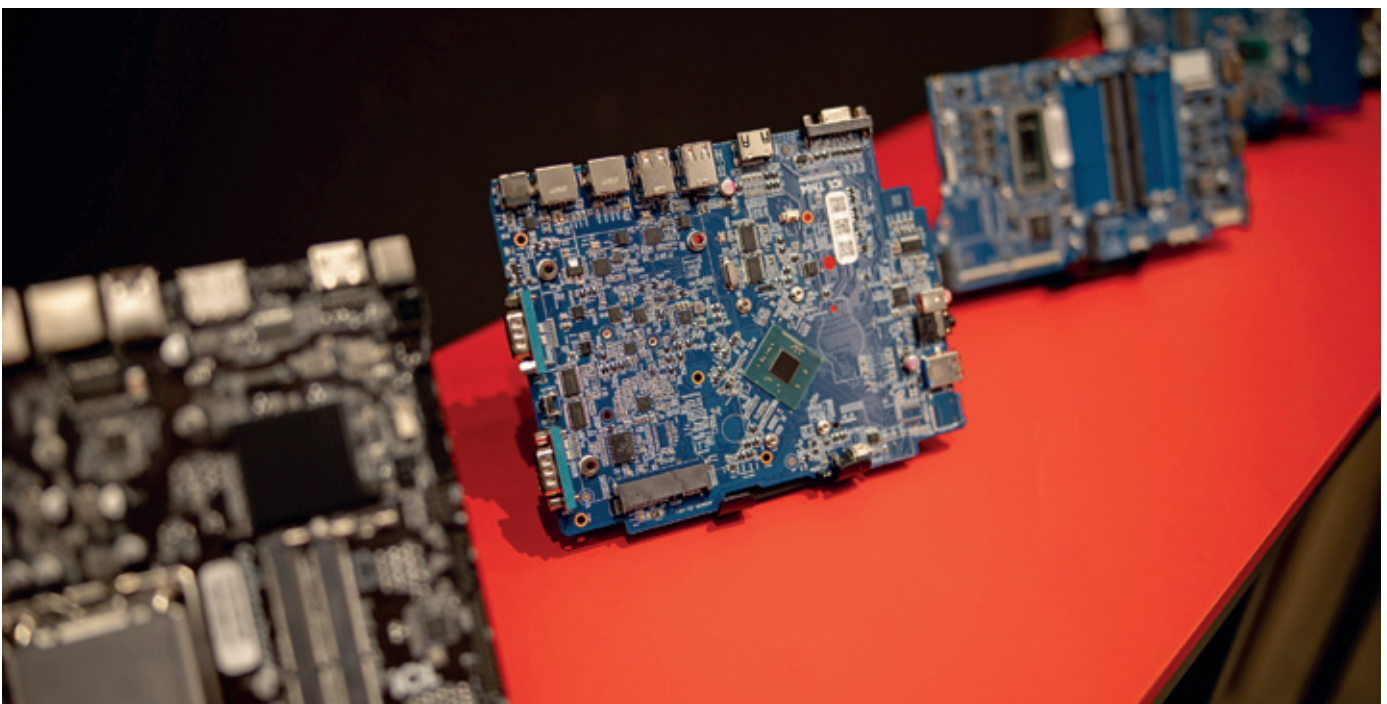
Currently, SEZ «Innopolis» comprises **333** companies: **130** residents, **59** partners, and **144** startups. The total volume of investments is **1.7** million dollars, the revenue of companies is **2.7** million dollars, and the number of created jobs has reached **9,000**.



More than **50** import-substituting solutions have been developed by residents and startups.



Areas of activity: electronics, microelectronics, robotics, hardware and software systems, high-tech production.



СЕРГЕЙ СТРЕЛЬЦОВ, ЭНЕРКОМ: «СОЗДАНИЕ ЛИДЕРОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ – НАША МИССИЯ И ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ РОССИИ»



«Как жить в гармонии с природой, в то же время не лишая себя привычного комфорта, а экономике – интенсивного развития?» – один из главных вопросов, которые предстоит решить человечеству в XXI веке. Ключевая роль здесь отводится эффективному использованию энергоресурсов за счёт применения технологических решений, обоснованных экономически и приемлемых с социальной и этической точек зрения.

Радикальное решение проблемы энергосбережения в России – колоссальная и притом насущная задача, к решению которой мы только приступаем. Среди лидеров этого направления – компания ЭНЕРКОМ, работающая на российском рынке энергосбережения уже 15 лет.

В 2020 и 2023 году проекты НЛМК и СТЗ (Северский трубный завод) становились победителями в номинации «Проект года».

О вкладе, который она вносит в дело энергосбережения в России, – в интервью с генеральным директором энергоинжиниринговой компании ЭНЕРКОМ **Сергеем Стрельцовым**.

– Сергей Александрович, ЭНЕРКОМ в этом году отмечает своё 15-летие. За время работы компания зарекомендовала себя как один из лидеров в энергосберегающих решениях в освещении промышленных предприятий, обладает собственным производством, гордится престижными международными отраслевыми наградами. А как всё начиналось в 2009 году? Кто и на какой базе основал компанию? Почему была выбрана эта сфера деятельности?

– Всё началось гораздо раньше, когда в 2003 году я основал производство электротехнической керамики, и в процессе развития мы стали лидерами в своей нише, подвинув с российского рынка немецкий концерн и китайских производителей за счёт внедрения целого ряда инноваций. Это был хороший опыт сотрудничества с институтами: ещё тогда я понял, какой потенциал существует в отечественной науке, хотя мы внедрили только малую часть того, что было нам предложено. Потом был финансовый кризис 2008 года, который чётко показал уязвимость малых производственных компаний в период больших колебаний в мировой экономике: это снижение доступности кредитных ресурсов и платёжеспособности клиентов одновременно, когда вопрос выживания компании стал самым главным.

Этот кризис и стал отправной точкой создания компании ЭНЕРКОМ: жизнь заставила искать новые возможности в нишах, которые менее подвержены негативному влиянию различных волнений в мировых финансах, а также могут масштабироваться на международный уровень. По замыслу, ЭНЕРКОМ – это первая в РФ компания, профессионально оказывающая услуги в энергосбережении, мы это назвали «энергоинжиниринг». Все наши решения направлены только на одно: это максимизация финансового эффекта от экономии на освещении и в дальнейшем на других видах энергозатрат: отоплении, кондиционировании, водоподготовке и водоотведении, сжатом воздухе и т. д.

– Как проходило развитие компании? На этот относительно небольшой период истории страны пришлось несколько серьёзных экономических кризисов: что вам помогло в их преодолении? Считаете ли вы, что любой кризис – это «окно возможностей»?

– Развитие было очень бурным, поскольку мы попали в тренд: тогда только ленивый не говорил об энергосбережении. Но, в отличие от остальных, мы сделали ставку на комплексное решение вопроса – от проектирования до проведения монтажных работ, – а также взяли на себя ответственность за конечный результат: достигаемый уровень освещённости и энергопотребления с предостав-

лением безусловной гарантии на пять лет и более. Поскольку мы родились в кризис, то достаточно уверенно прошли все эти годы и стали законодателями «моды» в своей сфере, многие компании (даже международные) копировали наши решения, чем, безусловно, мы очень гордимся. Что касается «окна возможностей», то, я считаю, скорее, весь постсоветский период в России – сплошное «окно возможностей», просто вначале много чего лежало совсем на поверхности, а сейчас надо постоянно учиться и прилагать усилия для поиска новых ниш. Но тем и интереснее, на мой взгляд, и устойчивее бизнес, когда он вырос в конкурентной среде.

– Что представляет собой компания ЭНЕРКОМ сегодня? Результаты, с которыми вы подошли к юбилею, вас радуют?

– Сегодня ЭНЕРКОМ – уже международный холдинг, с офисами в нескольких странах, в него входят инжиниринговая и производственная компании, а также ряд вспомогательных подразделений и партнёрств. Например, для разработки нашей инновационной системы управления освещением EnercomLiveLight, которая даёт самую большую экономию электроэнергии на рынке (до 70%), потребовалось привлечь внешнего партнёра со своими наработками и компетенциями. И сейчас это лучшая система на рынке – с большими возможностями расширения дополнительных опций, таких как сбор данных со счётчиков и различных датчиков, мониторинг местоположения людей и материальных ценностей и т. п. Также мы считаем себя лидером в освещении промышленных предприятий в металлургической и пищевой отраслях, у нас тут огромный опыт и впечатляющее портфолио, множество проектов, выполненных для крупных международных компаний. Счёт идёт на миллионы освещённых квадратных метров, где с каждой тысячи идёт экономия более 500 тыс. рублей в год.

– Наверное, стоит поподробнее рассказать о вашем производстве, находящемся в Липецке. Каковы его мощности, оборудование, ассортимент продукции, коллектив? Какие инновации внедряете?

– В Липецке наша производственная площадка включает в себя несколько направлений деятельности: производство светодиодных светильников, промышленной керамики и подразделение, занимающееся автоматизацией и роботизацией. Например, в керамике – в результате установки разработанной этим подразделением роботизированной линии – нам удалось наладить выпуск корпусов электрических изоляторов с производительностью в десятки раз выше, чем у конкурентов (за неделю выпускается столько же, сколько у других за год). Это и ряд других решений позволили добиться

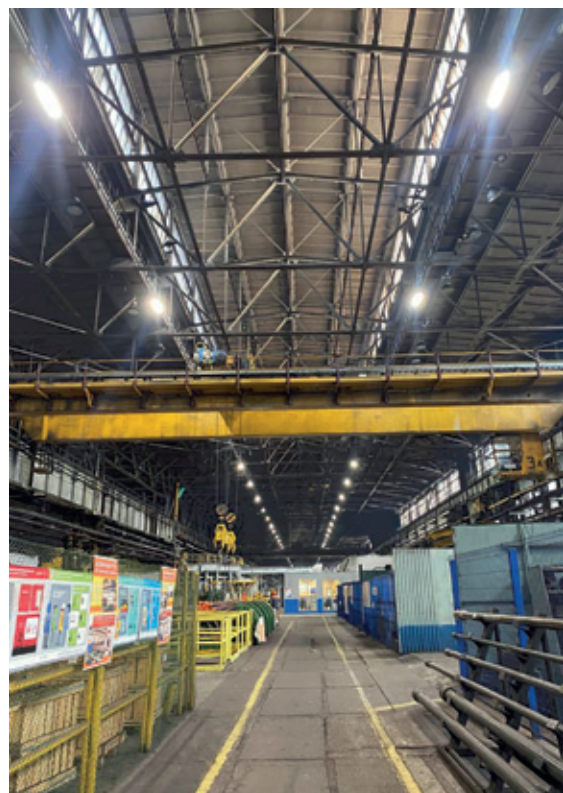
самой низкой себестоимости на рынке и покорить эту нишу.

В производстве светильников сейчас тоже идёт работа по внедрению роботов в технологический процесс. Планируем разработать и собирать универсальную модульную производственную линию EnercomElectID, которую будем поставлять нашим зарубежным партнёрам. Помимо высокого качества и производительности, она будет делать 100% идентификацию выпускаемой продукции и используемых комплектующих, что позволит предоставлять клиентам лучшие сервис и гарантию на рынке. Подобные технологии сейчас используются в медицине для контроля лекарственных препаратов.

– Есть ли у компании девиз, слоган? В чём вы видите свою миссию?

– Конечно, есть: «Создаём лидеров в энергосбережении». Наша задача – сделать нашего заказчика лидером отрасли в вопросе энергосбережения, используя для этого все последние технические разработки и финансовые решения. Можно также сказать, что создание лидеров энергосбережения – наша миссия и вклад в экономическое процветание России.

Выделение бюджета в достаточном размере является ключевым фактором успеха для достижения такой амбициозной задачи. Мы помогаем нашему клиенту решить все вопросы, включая и финансовые.



– Сегодня в портфеле компании – более 500 реализованных проектов, среди них – такие масштабные, как сотрудничество с Таганрогским металлургическим заводом группы ТМК. Расскажите подробнее об этом проекте. Насколько я понимаю, ваше сотрудничество с ТМК продолжается?

– Проект модернизации в АО «Тагмет» для нас – один из самых знаковых в металлургии, так как руководство завода и управляющей компании ТМК дало возможность внедрить там все наши наработки так, как видим это мы. Там были применены светильники серии EnercomFLW с использованием технологии удалённого люминофора, с максимально комфортным и заливающим светом, стёкла которых мы обработали специальным олеофобным покрытием, уменьшающим степень загрязнения и в итоге снижающим уровень потребления электроэнергии и продляющим срок службы светильника. Теперь там планируем внедрить нашу интеллектуальную систему управления освещением – это будет самый масштабный проект по количеству используемых инноваций, ждём с нетерпением результатов внедрения, чтобы экстраполировать этот опыт на все предприятия ТМК.

– А какие ещё проекты вам хотелось бы упомянуть?

– Конечно же, проект освещения шести заводов Балтики, который был реализован в 2011-2013 годах при поддержке «ВТБ-Факторинг» без единого рубля инвестиций со стороны заказчика. Также этот проект для нас важен тем, что там наши светильники серии FLW проработали более 10 лет в круглосуточном режиме и с минимальным процентом отказов – менее 0,5% за весь срок службы, который уже превысил показатель вдвое от заявленного. Это позволило нам давать гарантию на наши светильники до 10 лет без ограничения по времени наработки в часах.

– О стратегии ESG много говорят в нашей стране, а на практике, к сожалению, применяют куда реже. Многим кажется, что ESG-стандарты, которые помогают внедрять российским компаниям ЭНЕРКОМ, – это модно, престижно, правильно, но... экономически сомнительно. Что можете возразить?

– Да не хотелось бы тут что-то возражать. Напомню лучше очевидную мысль: «Правильные вещи надо делать правильно». Весь вопрос лишь в том, как пытаются внедрять ESG: если начинать с понятных и доказавших неоднократно свою эффективность решений – например, таких как замена устаревших газоразрядных светильников на светодиодные, – то эффект не заставит себя ждать. Соответственно, появится мотивация и дальше инвестировать в подобные технологии. Только есть один важный нюанс – делать, как я уже сказал, надо правильно: необходимо обращаться

к профессионалам, они и подберут верные решения, и спроектируют, и смонтируют. Также будут получены важные для ESG, социально значимые эффекты: соблюдение норм освещённости – забота о персонале, сокращение потребления электроэнергии – снижение выбросов CO₂. Каждый сэкономленный мегаватт электроэнергии сокращает выбросы CO₂ на 0,7 тонны. Компания ТМК по всем реализуемым проектам модернизации освещения сократит выбросы в размере 210 млн тонн в год, что позволяет им с опережением выполнять ESG-повестку.

– Кроме самой очевидной выгоды – снижения уровня энергопотребления, – подобная модернизация даёт много других положительных эффектов, неочевидных для неспециалиста, скажем, в области охраны труда и производительности. Поделитесь, каких?

– Однозначно клиент получает множество выгод от правильно проведённой модернизации системы освещения. В её результате наблюдается повышение уровня освещённости в несколько раз: с изначальных 50-70 Лк она зачастую поднимается до нормативных 200-300 Лк, и, как следствие, согласно проведённым исследованиям, растёт производительность труда на 20-30%, до 30% – безопасность. А ещё, когда светло в помещениях, как-то само собой возникает желание навести порядок, решаются застарелые проблемы и в целом растёт культура производства.

– Для тех, кто всё ещё сомневается, что «потянет» подобную модернизацию, компания ЭНЕРКОМ предлагает уникальную схему финансирования проекта, представляющую собой факторинг без первого взноса и созданную совместно с компанией «ВТБ-Факторинг». Можно подробнее?

– Как раз в проекте «Балтика» был применён такой факторинг впервые, впоследствии «ВТБ-Факторинг» на этом позитивном опыте и сделал его своим системным продуктом. По сути, это классический факторинг, по стоимости и срокам он сопоставим с инвестиционным кредитом, только, в отличие от него, без залога и первого взноса. Клиент имеет возможность полностью заместить свой бюджет на энергосбережение и, используя такой продукт, провести необходимую модернизацию, затем рассчитываться равными платежами, как при лизинге, сроком до семи лет из полученной экономии. А это могут быть просто огромные деньги, полученные без собственных вложений. Например, Тагмет экономит на освещении 170 млн руб. ежегодно, а все предприятия ТМК вскоре будут экономить свыше одного миллиарда в год.

– Ваша компания может гордиться международным признанием своих заслуг и престижными премиями. Тем не менее вы не останавливаетесь на достигнутом и продолжаете участвовать в выставках и

конкурсах. Ближайшая крупная – «ИННО-ПРОМ-2024» в Екатеринбурге. Что представите на ней?

– Там будут представлены все наши последние разработки, включая систему управления освещением. Будем рассказывать о своём опыте потенциальным клиентам, которым важно получить качественное освещение с минимальной стоимостью владения и системный подход к энергосбережению, построенный на лучших мировых практиках.

– В этом году вы стали президентом правления Ассоциации производителей светодиодов и систем на их основе. Расскажите о ней подробнее.

– Я возглавил эту Ассоциацию, понимая, что это единственная площадка, которая представляет интересы отрасли не только в России, но и за её пределами. АПСС уже 13 лет обеспечивает развитие светодиодной индустрии в России, а этом году председательствует в ISA (сообщество светотехнических ассоциаций стран БРИКС). Учитывая, что БРИКС приросло большим количеством новых стран-участниц, работа в этом направлении предстоит большая и интересная, в том числе для дальнейшего развития экспортного потенциала нашей отрасли.

– Какой вы видите компанию ЭНЕРКОМ ещё лет через 15?

– Крупной международной компанией, с широким портфелем решений в энергосбережении для бизнеса и муниципалитетов. Мы смотрим с оптимизмом в будущее, понимая, что ещё есть огромный потенциал для развития в части как новых рынков, так и продуктов, которые мы уже готовим для вывода на эти рынки.

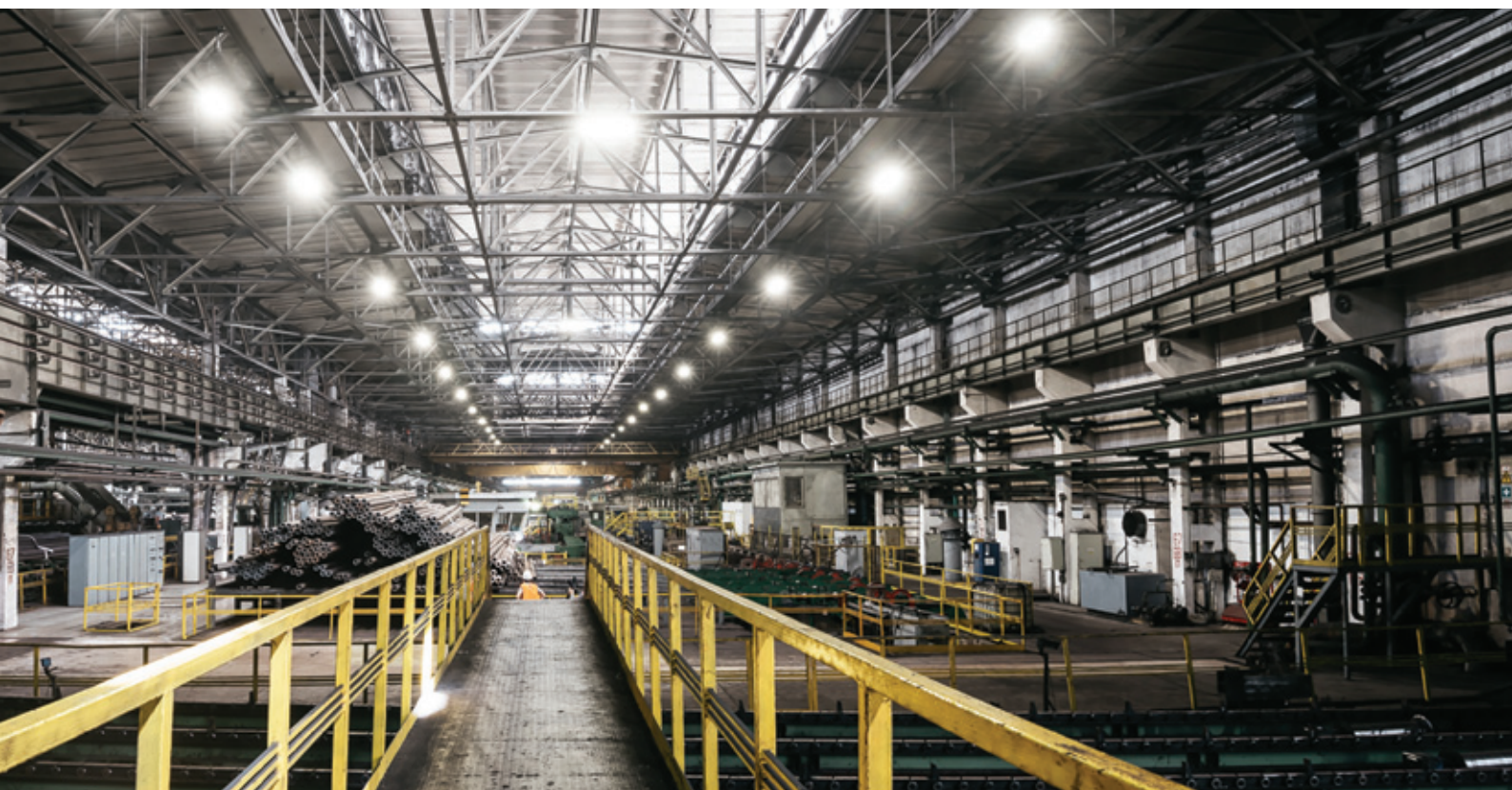
Подготовила Елена Александрова





**SERGEI STRELTSOV,
ENERCOM:
«CREATING ENERGY SAVING
LEADERS IS OUR MISSION AND
CONTRIBUTION TO RUSSIA'S
ECONOMIC PROSPERITY»**

«How to live in harmony with nature, at the same time without depriving oneself of the usual comfort and the economy of intensive development?» is one of the main questions to be solved by mankind in the 21st century. The key role here is assigned to the efficient use of energy resources through the application of solutions that are technologically feasible, economically sound and socially and ethically acceptable. A radical solution to the problem of energy saving in Russia is a colossal and urgent task, which we are only just beginning to tackle. Among the leaders in this area is ENERCOM, which has been operating in the Russian energy saving market for 15 years. In 2020 and 2023, NLMK and STZ (Seversk Pipe Plant) projects became winners in the nomination «Project of the Year». In the interview with **Sergei Streltsov**, General Director of ENERCOM Energy Engineering Company, we talk about its contribution to energy saving in Russia.



– **Sergei Alexandrovich, ENERCOM celebrates its 15th anniversary this year. During its work the company has proved itself to be one of the leaders in energy-saving solutions in lighting of industrial enterprises, has its own production facilities and is proud of prestigious international industry awards. How did everything start in 2009? Who founded the company and on what basis? Why was this area of activity chosen?**

– It all started much earlier, when in 2003 I founded the production of electrical ceramics, and in the process of development we became leaders in our niche, displacing a German concern and Chinese manufacturers from the Russian market through the introduction of a number of innovations. It was a good experience of cooperation with institutes: even then I realised the potential that exists in domestic science, although we implemented only a small part of what was offered to us. Then there was the financial crisis of 2008, which clearly showed the vulnerability of small manufacturing companies during a period of great fluctuations in the global economy: a decrease in the availability of credit resources and the solvency of customers at the same time, when the question of the company's survival became the most important.

This crisis became the starting point for the creation of ENERCOM – life made us look for new opportunities in niches that are less susceptible to the negative impact of various disturbances in global finance, and also have the ability to scale internationally. According to the plan, ENERCOM is the first company in the Russian Federation to professionally provide energy saving services, we called it «energy engineering». All of our solutions are aimed at one thing only – maximising the economic effect of lighting and, subsequently, other types of energy consumption at the company: heating, air conditioning, water treatment and disposal, compressed air, etc.

– **How was the development of the company? This relatively short period of the country's history was marked by several serious economic crises: what helped you to overcome them? Do you believe that «any crisis is a window of opportunity»?**

– The development was very rapid, because we got into the trend: at the time everybody was talking about energy saving. But, unlike the others, we staked on a comprehensive solution of the issue: from design to installation work, and also took responsibility for the final result: the achieved level of illumination and energy consumption with the provision of an unconditional guarantee for 5 years. Since we were born in a crisis, we went through all these years quite confidently and became trendsetters in our field; many companies (even international ones) copied our solutions, which, of course, we are very proud of. As for the «window of

opportunity», I believe that the entire post-Soviet period in Russia is rather a window of opportunity, it's just that in the beginning a lot of things were just on the surface, and now you have to constantly learn and make efforts to find new niches. But the more interesting and sustainable a business is, in my opinion, when it has grown up in a competitive environment.

– **What is ENERCOM today? Are you happy with the results you have achieved to date?**

– Today, ENERCOM is already an international holding company with offices in several countries, including engineering and manufacturing companies, as well as a number of auxiliary divisions and partnerships. For example, in order to develop our innovative lighting control system EnercomLiveLight, which gives the biggest energy savings on the market (up to 70%), it was necessary to attract an external partner with its own expertise and competences. And now it is the best system on the market, with great opportunities to expand additional options, such as: collecting data from meters and various sensors, monitoring the location of people and material assets, etc. We also consider ourselves to be a leader in industrial lighting in the metals and food industries, we have a huge experience and impressive portfolio, with many projects completed for major international companies. We are counting millions of illuminated square metres, where every thousand square metres saves more than 500 thousand roubles a year.

– **Perhaps you should tell us more about your production facility in Lipetsk. What are its capacities, equipment, product range, and staff? What innovations are you introducing?**

– In Lipetsk, our production site includes several business areas: production of LED lighting fixtures, industrial ceramics, and a division dealing with automation and robotisation. For example, in ceramics, as a result of the installation of a robotic line developed by this division, we were able to set up the production of electrical insulator housings with a productivity ten times higher than that of our competitors (in a week we produce the same number of housings as others do in a year). This and a number of other solutions allowed us to achieve the lowest production costs on the market and conquer this niche.

In the production of lighting fixtures, we are also working on introducing robots into the technological process. We plan to develop and assemble a universal modular production line EnercomElectID, which we will supply to our foreign partners. In addition to high quality and productivity, it will make 100% identification of products and components used, which will allow us to provide customers with the best service and warranty on the market. Similar technologies



are now used in medicine – for controlling medicines.

– **Does the company have a motto, a slogan? What do you see as your mission?**

– Of course, we have a slogan: «We create leaders in energy saving». Our goal is to make our customer an industry leader in energy saving, using all the latest technical developments and financial solutions for this. We can also say that creating leaders in energy conservation is our mission and contribution to the economic prosperity of Russia.

Allocating a sufficient budget is a key success factor for achieving such an ambitious goal. We help our client resolve all issues, including financial ones.

– **Today, the company's portfolio includes more than 500 completed projects, among them such large-scale projects as cooperation with the Taganrog Metallurgical Plant of TMK Group. Tell us more about this project. As far as I understand, your cooperation with TMK continues?**

– The modernisation project at Tagmet is one of the most significant projects for us in the metallurgy industry, as the management of the plant and TMK's management company gave us the opportunity to implement all our developments there as we see them. The EnercomFLW series lamps were used there using «remote phosphor» technology, with the most comfortable and flooded light, the glass of which we treated with a special oleophobic coating, which reduces the degree of pollution and, ultimately, reduces the level of electricity consumption and extends the



life of the lamp. Now we are planning to introduce our intelligent lighting control system there – this will be the largest project in terms of the number of innovations used, we are looking forward to the results of the implementation in order to extrapolate this experience to all TMK enterprises.

– What other projects would you like to mention?

– Of course, the lighting project for 6 Baltika plants, which was realised in 2011–2013, with the support of VTB Factoring, without a single rouble of investment from the customer. This project is also important to us because our FLW series lamps have been in operation for more than 10 years in 24/7 mode, with a minimum failure rate of less than 0.5% for the entire service life, which has already exceeded twice the declared lifetime. This allowed us to provide a guarantee for our lamps for up to 10 years, without any limitation on operating time in hours.

– There is a lot of talk about ESG strategy in our country, but unfortunately, it is applied in practice much less often. Many people think that ESG-standards, which ENERCOM helps Russian companies to implement, are fashionable, prestigious, correct, but... economically questionable. What can you object to?

– Well, I would not like to object here. Let me remind you of an obvious idea: «the right thing should be done correctly». The only question is how they try to implement ESG: if you start with clear and proven solutions, such as replacing outdated discharge lamps with LED ones, the effect will not be long in

coming. Accordingly, there will be motivation to continue investing in such technologies. There is only one important nuance – as I already said, it must be done correctly: you need to contact professionals, they will select the right solutions, design and install. Socially significant effects that are important for ESG will also be obtained: compliance with lighting standards – care for personnel, reduction in electricity consumption – reduction in CO2 emissions. Every megawatt of electricity saved reduces CO2 emissions by 0.7 tonnes. TMK's lighting modernisation projects will reduce emissions by 210 million tonnes per year, which puts them ahead of the ESG agenda.

– In addition to the most obvious benefit – reducing energy consumption, such modernization provides many other positive effects that are not obvious to a non-specialist, say, in the field of occupational safety and productivity. Share which ones?

– There are definitely many benefits to the client from a properly carried out lighting retrofit. As a result, the lighting level increases several times: from the initial 50–70 Lux, it often rises to the standard 200–300 Lux, and as a consequence, according to studies, labour productivity increases by 20–30% and up to 30% – safety. And also, when the light in the premises, somehow by itself there is a desire to restore order, long-standing problems are solved and in general the culture of production grows.

– For those who still have doubts about whether they can afford such modernisation, ENERCOM offers a unique project financing

scheme, which is factoring without a first payment, created jointly with VTB-Factoring. Can you elaborate on this?

– This was the first time such factoring was used in the Baltika project, and VTB Factoring subsequently built on this positive experience and made it its systemic product. In essence, this is classic factoring, and in terms of cost and terms it is comparable to an investment loan, but unlike it, without collateral and a down payment. The client has the opportunity to fully replace his budget for energy saving and, using such a product, to carry out the necessary modernisation, then to pay in equal instalments, as in the case of leasing, for up to 7 years from the savings obtained. And this can be a huge amount of money received without own investments. For example, Tagmet saves 170 million roubles annually on lighting, and all TMK enterprises will soon save over one billion roubles a year.

– Your company can be proud of the international recognition of its merits and prestigious awards. Nevertheless, you do not rest on your laurels and continue to participate in exhibitions and competitions. The nearest major exhibition is Innoprom-2024 in Ekaterinburg. What will you present there?

– All our latest developments will be presented there, including the lighting control system. We will talk about our experience to potential clients for whom it is important to receive high-quality lighting with minimal cost of ownership and a systematic approach to energy saving, built on the best global practices.

– This year, you became president of the board of the Association of LED and LED-based Systems Manufacturers. Tell us more about it.

– I became the head of this Association, realising that it is the only platform that represents the interests of the industry not only in Russia, but also beyond its borders. APSS has been ensuring the development of the LED industry in Russia for 13 years, and this year it chairs the ISA (the community of lighting associations of the BRICS countries). Considering that BRICS has grown to include a large number of new member countries, much and interesting work remains to be done in this direction, including for the further development of the export potential of our industry.

– How do you see ENERCOM in another 15 years?

– A large international company with a broad portfolio of energy saving solutions for businesses and municipalities. We are optimistic about the future, realising that there is still a huge potential for development, both in terms of new markets and the products we are already preparing to enter these markets.

МАКСИМ ГУРБАШКОВ: «РЫНКУ НУЖНА УНИФИЦИРОВАННАЯ ЛИНЕЙКА ПРИВОДОВ, МАКСИМАЛЬНО ГОТОВАЯ К ПРОИЗВОДСТВУ»

Компания «ИнноДрайв» занимается разработкой, производством и поставкой высокоточных приводных решений для разных отраслей народного хозяйства: робототехники и автоматизации, медицинского и реабилитационного оборудования, измерительного оборудования и систем неразрушающего контроля, оптических систем и комплексов, станкостроения и приборостроения, нефтегазовой отрасли, вспомогательных систем и механизмов, инспекционного оборудования, производственного оборудования и линий. Год назад «ИнноДрайв» представила свою собственную разработку – линейку отечественных прецизионных сервоприводов для задач высокоточного позиционирования и ответственного применения ХАРЗА®. Сегодня компания ведёт активную работу над расширением линеек собственной продукции, чтобы оперативно обеспечивать российских производителей конечных систем качественными и надёжными приводными решениями. Стратегия, которую выбрала компания, позволяет осуществить переход от импортозамещения к опережающему развитию. Об этом мы поговорили с её генеральным директором Максимом Гурбашковым.



– Максим Борисович, почему вы решили заняться выпуском своей линейки сервоприводов?

– Геополитические события последних двух лет наглядно продемонстрировали, что зависимость от импортных технологий и комплектующих в определённых условиях может поставить государство в положение заложника. Сложилась ситуация, когда российский рынок оказался отрезан от передовых технологий. Не секрет, что в последние тридцать лет наш рынок был тесно интегрирован в международные кооперационные цепочки, а в силу того, что западные игроки имеют большие рынки сбыта, отработанные процессы производства, закупок, продвижения, себестоимость их решений была ниже, чем у создаваемых в России для внутреннего рынка. Мы тоже долгое время работали с продукцией ведущих зарубежных фирм и хорошо знаем специфику изнутри.

После событий 2022 года первой реакцией рынка была переориентация на комплектующие из стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Однако мы столкнулись с тем, что комплектующие из Китая не всегда являются «панацеей». Кроме того, если рассматривать ситуацию в долгосрочной перспективе, то абсолютно ясно, что вектор должен быть направлен на создание и продвижение продуктов, произведённых в России. Необходимо развивать собственные технологии и

обеспечивать технологический суверенитет – этот термин стал неотъемлемой частью повестки. Важно формировать новые цепочки кооперации внутри российского рынка. А для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность и оптимизировать себестоимость, нужно выходить на рынки дружественных стран.

И в этой ситуации нами было принято решение о запуске разработки и производства собственной продукции. Это залог стабильности самой компании, независимости рынка, на котором мы работаем, залог того, что те цепочки кооперации, которые мы формируем, не будут одномоментно разрушены. Для развития отрасли, создания передовых систем и комплексов требуются разработка и создание собственных конкурентоспособных решений. Это длительный и сложный процесс, который подразумевает серьёзные финансовые инвестиции, но стратегически это верный путь, и мы по нему идём.

– Какие-то решения «ИнноДрайв» уже может предложить рынку?

– Ещё в прошлом году на крупнейшей выставке электроники ExpoElectronica в рамках экспозиции Сектора Робототехники мы представили линейку отечественных высокоточных сервоприводов ХАРЗА®. Это продукт, созданный в целях прямого импортозамещения продукции Harmonic Drive. Мы создали по-настояще-



ИННОДРАЙВ
ТЕХНОЛОГИИ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ

му передовой продукт для решения задач точного позиционирования в условиях жёстких ограничений и высоких требований к надёжности, который находит применение в составе опорно-поворотных устройств, робототехнических комплексов, в станкостроении, медицинской технике и пр. За прошедший год мы расширили линейку стандартных приводов ХАРЗА®, дополнив её специализированными решениями. Так, у нас появилось высокотемпературное решение, способное работать при температурах до 150 °С, модульные и плоские сервоприводы.

Также в апреле 2024 года на выставке ExpoElectronica 2024 мы представили наше семейство компактных сервоприводов ГРИЗОН®, которые уже запущены в серийное производство. Эти изделия позволяют напрямую заменять сервоприводы maxon, Faulhaber, Portescap, ebm-papst, Buehler и аналогичные им без изменения конструкции и конструкторской документации заказчика. Они обладают полностью аналогичными габаритами, посадочными местами и рабочими характеристиками.

Кроме того, мы представили рабочий образец компактного сервоконтроллера СОЛОНГОЙ®, обладающего высокими удельными характеристиками. Сейчас

ведётся доработка ПО и пользовательского интерфейса. В конце 2024-го – начале 2025 года мы планируем выпуск на рынок партии контроллеров для бета-тестирования. Контроллеры СОЛОНГОЙ® также обеспечат полноценную замену сервоконтроллерам зарубежных производителей.

– В чём же важность этих решений для рынка?

– Рынку нужна унифицированная линейка приводов с минимальным сроком поставки и высокой степенью готовности к производству. Когда у потенциального заказчика возникает та или иная задача и формируется ТЗ, ответом с нашей стороны должно быть предварительно проработанное и готовое решение, а не предложение провести опытно-конструкторскую работу (ОКР), выделить финансирование на эти цели, провести работу и выдать опытный образец; и лишь потратив время и деньги – запустить его в серийное производство. Наша задача – создавать решение не с нуля, а совместно с заказчиком выбрать тот или иной базовый тип, размер, конфигурацию и быстро адаптировать его под задачу заказчика. Такой подход реализуется западными игроками, и для активного развития отечественного рынка он должен быть реализован у нас.

Фактически мы занимаемся тем, что создаём экосистему решений под разные ниши и специфику. Тем самым содействуем расширению нашими заказчиками проектов по импортозамещению и вносим свой вклад в формирование технологического суверенитета.

– И какой отклик вы на сегодня получаете от заказчиков?

– Сегодня на рынке сложилась уникальная ситуация: после ухода западных игроков образовался определённый недостаток решений, который сочетается с очень активным ростом производства в целом ряде отраслей: в нефтегазовой, транспортной, в станкостроении и пр. Очень сильный импульс получили отрасли, которые долгое время находились в стагнации из-за конкуренции с западными игроками. Сейчас на их развитие выделяются большие ресурсы, и, конечно, им нужны качественные комплектующие. И в своей нише высокоточных и компактных сервоприводов мы эти комплектующие даём, что, безусловно, встречает положительный отклик.

В настоящее время ХАРЗА® и ГРИЗОН® испытаны большим количеством предприятий, которые подтвердили соответствие их характеристик заявленным. Поэтому фактически конечный потребитель получил возможность быстро перейти на аналогичную передовым западным образцам продукцию со значительной экономией, поскольку та продукция западных компа-

ний, которая сейчас различными путями продолжает поставляться в Россию, сильно выросла в цене, что нарушает экономику проектов.

Мы также видим положительный отклик и со стороны государства, что создаёт благоприятную ситуацию для дальнейшего развития технологий.

– Вы упомянули о том, что важно развивать поставки российской продукции в дружественные страны. Есть ли у вас такая цель в ближайших планах?

– На сегодня наша первоочередная задача – обеспечение потребностей внутреннего рынка. Но мы видим интерес других стран к нашей продукции и ведём работу в рамках Консорциума робототехники и систем интеллектуального управления, в котором мы являемся активным участником. В составе консорциума мы отвечаем за сектор компонентов робототехники и популяризуем российские решения как на внутреннем рынке, так и в рамках сотрудничества с рынками дружественных стран.

Также мы знакомим с нашими разработками потенциальных партнёров через программы поддержки, которые реализуются Минпромторгом РФ, участвуя в различных российских и международных выставках и деловых программах.

– Какие задачи для вас сегодня приоритетны?

– Сейчас для нас важно сформировать матрицу готовых решений для заказчиков, расширив имеющиеся линейки электроприводов и создав новые, чтобы любой мог найти для себя подходящее решение с точки зрения технических характеристик, стоимости, требований, которые предъявляются к этому изделию и так далее. Так, на ПМЭФ-2024 при содействии Министерства промышленности и природных ресурсов Челябинской области было подписано пятилетнее соглашение между НПО «Андроида техника» и компанией «ИнноДрайв» о развитии сотрудничества и увеличении объёма производства электродвигателей AT Drive для приводов ХАРЗА на сумму 350 млн рублей. Кроме того, продукция компании «ИнноДрайв» будет представлена в числе инновационных решений на стенде Минпромторга России в рамках выставки «ИННОПРОМ-2024» и в составе демонстрационной экспозиции по возможностям роботизации на производстве, проводимой под эгидой Консорциума робототехники и систем интеллектуального управления. Данная демонстрация является продолжением концепции выстраивания кооперационных сквозных цепочек внутри рынка и развития средств производства и автоматизации.

– Как вы полагаете, как скоро Россия действительно сможет достичь технологического суверенитета?

– Вряд ли здесь можно назвать конкретную дату, это длительный процесс, который требует работы всех участников рынка. Например, в рамках нашего Консорциума робототехники мы заняты формированием кооперации между игроками и готовы рассматривать сотрудничество с предприятиями, которые производят комплектующие: в этом мы и видим ответственность каждого за итоговый результат. Объединившись, мы формируем потребности для своей кооперации, ведь лучшая мера поддержки для любого предприятия – понятный и предсказуемый спрос на продукцию. Мы понимаем, какие комплектующие нам нужны, и готовы к обсуждению различных форматов сотрудничества с предприятиями, занимающимися разработкой и выпуском продукции, в том числе в наших интересах. А это подшипники, кабельная продукция, электронные компоненты для контроллеров, сенсорика и многое другое. Это не так просто, для этого требуются объединение усилий и желание по этой дороге двигаться, но она нам под силу.

Во-вторых, в рамках консорциума мы не только решаем задачи кооперации участников рынка, но и формируем инициативы по его развитию, в частности взаимодействуем с Минпромторгом РФ, чтобы подсветить проблемные вопросы, обозначить моменты, где требуются дополнительные меры поддержки. И что самое главное – министерство прислушивается к нам и готово вести диалог. Консорциум выступает в данном случае единым окном для взаимодействия Минпромторга с индустрией. Индустрия робототехники сейчас активно развивается, роботы присутствуют во всех отраслях, и значимость процесса роботизации отмечена на всех уровнях, в том числе и Президентом РФ. Поставлена задача, чтобы к 2030 году Россия вошла в топ-25 стран по уровню роботизации, что подразумевает высокие темпы оснащения роботами предприятий России, соответственно, накладывает определённые обязательства на всех игроков. Важно, что, по сути, таким образом мы решаем задачи повышения производительности труда и проблемы, связанные с кадровым голодом, который будет только нарастать. Но с роботизацией связано большое число страхов и фобий, что роботы могут лишить людей рабочих мест. Эти страхи совершенно безосновательны, роботы не лишат людей работы, а позволят им заниматься более высококвалифицированной и высокооплачиваемой работой, той, где сегодня кадров не хватает. Это и будет способствовать развитию технологического суверенитета, экономики и процветанию страны.

**MAXIM GURBASHKOV:
“THE MARKET NEEDS
A UNIFIED RANGE
OF DRIVES THAT
ARE AS READY FOR
PRODUCTION AS
POSSIBLE”**



InnoDrive develops, manufactures and supplies high-precision drive solutions for various industries: robotics and automation, medical and rehabilitation equipment, measuring equipment and non-destructive testing systems, optical systems and complexes, machine tools and instrumentation, oil and gas industry, auxiliary systems and mechanisms, inspection equipment, production equipment and lines. A year ago, InnoDrive presented its own development – a line of domestic precision servo drives for high-precision positioning and critical applications HARZA[®]. Today the company is actively working on the expansion of its own product lines in order to promptly provide Russian manufacturers of end systems with high-quality and reliable drive solutions. The strategy chosen by the company allows it to make the transition from import substitution to advanced development. We talked to Maxim Gurbashkov, its General Director, about it.

– Maxim, why did you decide to start producing your own line of servo drives?

– The geopolitical events of the last two years have clearly demonstrated that dependence on imported technologies and components under certain conditions can put the state in a hostage position. A situation arose when the Russian market was cut off from advanced technologies. It is no secret that in the last thirty years our market has been closely integrated into international cooperation chains, and due to the fact that Western players have large sales markets, well-established production, procurement, and promotion processes, the cost of their solutions was lower than those created in Russia for the domestic market. We have also worked with products from leading foreign companies for a long time and know the specifics well from the inside.

After the events of 2022, the first reaction of the market was a reorientation towards components from Asia-Pacific countries. However, we faced the fact that components from China are not always a panacea. Besides,

if we consider the situation in the long term, it is absolutely clear that the vector should be directed towards the creation and promotion of products made in Russia. It is necessary to develop our own technologies and ensure technological sovereignty – this term has become an integral part of the agenda. It is necessary to form new chains of co-operation within the Russian market. And in order to ensure competitiveness and optimise production costs, it is necessary to enter the markets of friendly countries.

And in this situation, we decided to launch the development and production of our own products. This is a guarantee of the stability of the company itself, the independence of the market in which we operate, a guarantee that the chains of cooperation that we form will not be destroyed at once. For the development of the industry, the creation of advanced systems and complexes requires the development and creation of its own competitive solutions. This is a long and complicated process that involves serious financial investments, but strategically it is the right path, and we are following it.

– What solutions can InnoDrive already offer to the market?

– Last year at ExpoElectronica, the largest electronics exhibition, as part of the Robotics Sector exposition, we presented a line of domestic high-precision HARZA[®] servo drives. This is a product created for direct import substitution of Harmonic Drive products. We have created a truly advanced product for solving the tasks of precise positioning under severe constraints and high reliability requirements, which is used in the composition of rotary devices, robotic systems, machine tools, medical equipment, etc. We have expanded the line of servo drives. Over the past year, we have expanded the line of standard HARZA[®] actuators, supplementing it with specialised solutions. For example, we now have a high-temperature solution capable of operating at temperatures up to 150 °C, modular and flat servo drives.

Also in April 2024, at ExpoElectronica 2024, we presented our GRIZON[®] family of compact servo drives, which are already in series production. These products allow direct

replacement of maxon, Faulhaber, Portescap, ebm-papst, Buehler and similar servo drives without modification of the customer's design and construction documentation. They have completely similar dimensions, seating and operating characteristics.

In addition, we have presented a working sample of a compact servo controller SOLONGOY[®] with high specific characteristics. The software and user interface are being finalised. In late 2024 – early 2025, we plan to release a batch of controllers to the market for beta testing. SOLONGOY[®] controllers will also provide a full-fledged replacement for servo controllers from foreign manufacturers.

– What is the importance of these solutions for the market?

– The market needs a standardised range of actuators with a minimum delivery time and a high degree of readiness for production. When a potential customer has a particular problem and a technical specification is formed, our response should be a pre-worked and ready-made solution, and not an offer to carry out development work (R&D), allocate funding for these purposes, carry out the work and issue a prototype, and only after spending time and money put it into mass production. Our task is to create a solution not from scratch, but together with the customer to select one or another basic type, size, configuration and quickly adapt it to the customer's task. This approach is being implemented by Western players, and for the active development of the domestic market, it must be implemented here.

In fact, what we are doing is creating an ecosystem of solutions for different niches and specifics. In this way, we help our customers expand their import substitution projects and contribute to the formation of technological sovereignty.

– What kind of response do you get from your customers today?

– There is a unique situation in the market today – after the withdrawal of Western players, there is a certain lack of solutions, which is combined with a very active growth of production in a number of industries: oil and gas, transport, machine tool industry, etc. The industries that had been stagnating for a long time due to competition with Western players have received a very strong impetus. Now large resources are allocated for their development, and, of course, they need high-quality components. And in our niche of high-precision and compact servo drives, we provide these components, which, of course, meets a positive response.

At present, HARZA[®] and GRIZON[®] have been tested by a large number of enterprises, which have confirmed the compliance of their characteristics with the stipulated ones. Therefore, in fact, the end consumer was able to quickly switch to products similar to the advanced Western models with

significant savings, since the products of Western companies, which now continue to be supplied to Russia in various ways, have increased in price significantly, which disrupts the economics of the projects.

We also see a positive response from the government, which creates a favourable situation for further technology development.



– You mentioned that it is important to develop supplies of Russian products to friendly countries. Do you have such a goal in your immediate plans?

– Today our primary task is to meet the needs of the domestic market. But we see the interest of other countries in our products and we are working within the framework of the Consortium of Robotics and Intelligent Control Systems, in which we are an active participant. As part of the Consortium, we are responsible for the robotics components sector and popularise Russian solutions both on the domestic market and in cooperation with markets of friendly countries.

We also introduce our developments to potential partners through support programmes implemented by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, participating in various Russian and international exhibitions and business programmes.

– What are the priority tasks for you today?

– Now it is important for us to create a matrix of ready-made solutions for customers, expanding the existing lines of electric drives and creating new ones, so that anyone can find a suitable solution for themselves in terms of technical characteristics, cost, requirements for this product, and so on. For example, at SPIEF-2024, with the assistance of the Ministry of Industry and Natural Resources of the Chelyabinsk Region, a five-year agreement was signed between JSC SPA «Android Technics» and InnoDrive to develop cooperation and increase production of AT-Drive electric motors for HARZA drives to the amount of 350 million roubles. In addition, InnoDrive's products will be presented among the innovative solutions at the stand of the Russian Ministry of Industry and Trade at the INNOPROM-2024 exhibition and as part of a demonstration exposition on robotisation opportunities in production, held under the auspices of the Consortium of Robotics and Intelligent Control Systems.

This demonstration is a continuation of the concept of building cooperative end-to-end chains within the market and the development of production and automation tools.

– How soon do you think Russia will really be able to achieve technological sovereignty?

– It is unlikely that a specific date can be given here; this is a long process that requires the work of all market participants. For example, within the framework of our Robotics Consortium, we are busy forming cooperation between players and are ready to consider cooperation with companies that produce components – this is where we see everyone's responsibility for the final result. By joining forces together, we form the needs for our cooperation, because the best support measure for any enterprise is a clear and predictable demand for products. We understand what components we need and are ready to discuss various formats of cooperation with companies engaged in product development and production, including those in our interests.

And these are bearings, cable products, electronic components for controllers, sensorics and much more. It is not so easy, it requires united efforts and a desire to move along this road, but we can do it.

Secondly, within the framework of the Consortium we solve the tasks of not only cooperation of market participants, but also form initiatives for its development, in particular, we cooperate with the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation to highlight problematic issues, to identify the points where additional support measures are required. And the most important thing is that the Ministry listens to us and is ready to conduct a dialogue. In this case, the consortium acts as a single window for interaction between the Ministry of Industry and Trade and the industry. The robotics industry is actively developing, robots are present in all industries, and the importance of the robotisation process has been noted at all levels, including by the President of the Russian Federation. The goal has been set that by 2030 Russia will be among the top 25 countries in terms of robotisation, which implies high rates of equipping Russian enterprises with robots and, accordingly, imposes certain obligations on all players. It is important that, in fact, in this way we are solving the tasks of increasing labour productivity and the problems associated with staff hunger, which will only grow. But robotisation is associated with a large number of fears and phobias that robots may deprive people of jobs. These fears are completely unfounded; robots will not deprive people of jobs, but will allow them to do more highly skilled and better-paid jobs, where today there is a shortage of human resources. This will contribute to the development of technological sovereignty, economy and prosperity of the country.



NOYTECH: управление цепями поставок по всему миру

Компания NOYTECH Supply Chain Solutions была образована в 2022 году путём выхода из глобальной структуры логистического гиганта Kuehne+Nagel.

Это стало возможным за счёт выкупа компании Перри Нойманном, который более 14 лет руководил кластером Kuehne+Nagel в России и странах СНГ. О том, какие трансформационные процессы происходили при переходе от глобального участника мировой логистической отрасли к частной компании, с какими сложностями пришлось столкнуться и как удалось остаться значимым и перспективным игроком российского рынка, рассказывает Перри Нойманн, представитель собственников NOYTECH Supply Chain Solutions, moovie Holding UAE

– **NOYTECH** на российском рынке представлен около двух лет. Какие изменения понадобились компании в связи с выходом из сети? И какие задачи в первую очередь надо было решать?

– Действительно, перед нами стояло множество критически важных задач, и мы рассматривали весь 2023 год как переходный период. Всё началось в середине 2022 года с создания нового бренда NOYTECH Supply Chain Solutions. Так как наш предыдущий работодатель поэтапно (до декабря 2022 года) отключал нас от корпоративных IT-систем, мы занимались разработкой нашей будущей IT-экосистемы с нуля, которая должны была включать в себя WMS, TMS, OMS, ERP, CRM и другие решения.

Ещё одной приоритетной задачей было создание международной партнёрской сети, поскольку до выхода из Kuehne+Nagel мы должны были оперировать исключительно в рамках глобальной организации. Кроме того, критически важным было переформатировать портфолио наших услуг, запустить новые решения, а также адаптироваться к новым маршрутам в связи с изменением рыночной среды. И наконец, что ещё более важно, не следует недооценивать необходимость изменения мышления от глобального игрока к частной стартап-компании.

– **Какие виды услуг сегодня оказывает компания, какие направления наиболее востребованы?**

– В перечень услуг компании входят морские, автомобильные, железнодорожные и авиаперевозки, проектная логистика (перевозка крупногабаритных и тяжеловесных грузов), управление цепями поставок (4PL) и консалтинг, логистика для мероприятий и выставок, складская логистика, услуги страхования и таможенного оформления, а также товарные операции (поиск поставщиков/импорт/дистрибуция) и производственно-технические услуги для промышленного сектора (инжиниринг). Сеть авторизованных партнёров обеспечивает нам устойчивую платформу для осуществления деятельности по всему миру.

– **Планировалось, что NOYTECH станет компанией, которая специализируется на управлении цепями поставок по всему миру. Насколько удалось это осуществить?**

– Мы гордимся нашими достижениями за такой короткий промежуток времени. Поэтому, с нашей точки зрения, да, мы были успешными до сих пор и будем стремиться к дальнейшим победам. С нашим разнообразным портфолио услуг мы способны справиться с любыми задачами цепей поставок.

NOYTECH

в цифрах:

– **30 лет**
обеспечиваем
бесперывное
движение грузов по
всему миру;
– **1700+**
вдохновлённых
своим делом людей
работает в штате
компании;
– **28** локаций в
7 странах мира:
в России, ОАЭ,
Китае, Беларуси,
Казахстане,
Узбекистане и
Азербайджане;
– **150 000** кв. м –
площадь складов
для хранения
значительных
объёмов товаров и
грузов.

– **Какие преимущества NOYTECH вы можете выделить сегодня на фоне других участников логистического рынка России?**

– Прежде всего, мы по-прежнему являемся международной компанией с внушительной локальной экспертизой и пониманием глобального логистического рынка. Во-вторых, мы структурированы как международная компания и поддерживаем нашу корпоративную культуру, наряду со множеством льгот

для сотрудников и программ развития и мотивации.

В-третьих, спектр наших решений выходит далеко за рамки 3PL/4PL-услуг. В-четвёртых, сотрудники NOYTECH всегда стремятся соблюдать высочайшие стандарты обслуживания клиентов. Не зря же журнал Forbes два года подряд признавал нас одним из лучших 125 работодателей в России.

– **Насколько удачно осуществляется экспансия компании в регионы России, с какими из них налажено наиболее активное сотрудничество, кто на очереди?**

– В России и за её пределами компания NOYTECH представлена в 22 городах: 20 из 28 офисов компании находятся в России. С операционной точки зрения мы сегментировали территорию страны на три региона (помимо Москвы), которые управляются из Санкт-Петербурга, Казани и Новосибирска, и могу сказать, что все они поддерживают активную деятельность в зоне своего присутствия. В открытии новых офисов на территории России мы придерживаемся стратегии «следуй за клиентом» и опираемся, прежде всего, на потребности наших клиентов.

– **Кто является основными клиентами NOYTECH в регионах РФ?**

– К сожалению, мы не вправе раскрывать имена наших клиентов, но можем утверждать, что множество известных компаний полагается на услуги NOYTECH, при этом в нашем портфолио присутствуют как представители малого и среднего бизнеса, так и крупные компании.

– **Какие направления вы планируете реализовать в 2024 году? Каковы стратегические цели развития компании?**

– В 2024 году мы продолжаем развивать IT-экосистему, чтобы предоставлять нашим клиентам более широкий ассортимент IT-продуктов.

Недавно мы открыли новую дочернюю компанию NOYTECH Logistics в Ташкенте, Узбекистан. Решение об открытии офиса обусловлено быстрым экономическим развитием Узбекистана и его стратегической ролью в регионе СНГ. Динамичный рост и благоприятный деловой климат в этой стране предоставляют уникальную возможность для NOYTECH поддерживать и сотрудничать с местными компаниями и транснациональными корпорациями, расширяющими свою деятельность в Центральной Азии.

Мы планируем продолжать расширение присутствия NOYTECH на международной арене: в планах – открытие двух новых офисов на Ближнем Востоке и в Азии в этом году.

NOYTECH: supply chain management worldwide



NOYTECH Supply Chain Solutions was formed in 2022 by leaving the global structure of logistics giant Kuehne+Nagel. This was made possible through the buyout of the company by Perry Neumann, who led the Kuehne+Nagel cluster in Russia and the CIS for more than 14 years. Perry Neumann, Shareholders' Representative for NOYTECH Supply Chain Solutions, moovie Holding UAE tells us about the transformation processes that took place during the transition from a global player in the global logistics industry to a private company, the difficulties encountered and how NOYTECH managed to remain a significant and promising player in the Russian market.

- NOYTECH has been on the Russian market for about two years. What changes did the company need in connection with leaving the network? And what tasks had to be solved first of all?

- Indeed, we faced many critical tasks, and we saw the whole year 2023 as a transition period. It all started in mid-2022 with the creation of a new brand, which led to NOYTECH Supply Chain Solutions. As our previous employer was disconnecting us from corporate IT systems in phases (until December 2022), we were busy developing our future IT ecosystem from scratch, which was to include WMS, TMS, OMS, ERP, CRM and other solutions.

Another priority was to create an international partner network, since before leaving Kuehne+Nagel we had to operate exclusively within a global organization. In addition, it was critical to reformat our service portfolio, launch new solutions, and adapt to new routes due to the changing market environment. Lastly, and more importantly, the need for a mindset shift from a global player to a private startup company should not be underestimated.

- What types of services does the company provide today, which areas are most in demand?

- The company's list of services includes sea, road, rail and air transportation, project logistics (transportation of large and heavy cargo), supply chain management (4PL) and consulting, logistics for events and exhibitions, warehouse logistics, insurance and customs clearance services, as well as commodity operations (sourcing/import/distribution) and production and technical services for the industrial sector (engineering). Our network of authorised partners provides us with a sustainable platform to operate globally.

- It was planned that NOYTECH would become a company that specialises in supply chain management worldwide. To what extent has this been realised?

- We are proud of our achievements in such a short period of time. Therefore, from our point of view, yes, we have been successful so far and will strive for further victories. With our diverse portfolio of services, we are equipped to handle any supply chain challenge.

- What advantages of NOYTECH can you emphasise today compared to other participants of the logistics market in Russia?

- First of all, we are still an international company with impressive local expertise and understanding of the global logistics market. Secondly, we are structured as an international company and maintain our corporate culture, along with many employee benefits and development and motivation programmes.

Third, our range of solutions goes far beyond 3PL/4PL services. Fourth, NOYTECH employees always strive to maintain the highest standards of customer service. It is not for nothing that Forbes magazine recognised us as one of the best 125 employers in Russia for two years in a row.

- How successful is the company's expansion into the regions of Russia, with which of them the most active cooperation is established, who is next in line?

NOYTECH in figures:

- **30** years of ensuring the uninterrupted cargo movement around the world
- **1 700** + inspirational people are on staff
- **28** locations in 7 countries around the world: Russia, UAE, China, Belarus, Kazakhstan, Uzbekistan and Azerbaijan
- **150 000** sq.m. - warehouse space to store significant volumes of goods and freight

- In Russia and abroad, NOYTECH is represented in 22 cities: 20 out of 28 offices of the company are located in Russia. From an operational point of view, we have segmented the country into three regions (apart from Moscow), which are managed from St. Petersburg, Kazan and Novosibirsk, and I can say that all of them maintain active operations in the area of their presence. When opening new offices in Russia, we follow the strategy of «follow the client» and rely primarily on the needs of our clients.

- Who are the main clients of NOYTECH in the regions of the Russian Federation?

- Unfortunately, we are not allowed to disclose the names of our clients, but we can say that many well-known companies rely on NOYTECH services, and our portfolio includes both small and medium-sized businesses and large companies.

- What directions do you plan to realise in 2024? What are the strategic goals of the company's development?

- In 2024, we continue to develop our IT ecosystem to provide our customers with a wider range of IT products.

We have recently opened a new NOYTECH Logistics subsidiary in Tashkent, Uzbekistan. The decision to open an office was driven by the rapid economic development of Uzbekistan and its strategic role in the CIS region. The dynamic growth and favourable business climate in this country provide a unique opportunity for NOYTECH to support and cooperate with local companies and multinational corporations expanding their operations in Central Asia.

We also plan to continue to expand NOYTECH's presence internationally, with plans to open two new offices in the Middle East and Asia this year.

РАЗРАБОТЧИК И ИНТЕГРАТОР РЕШЕНИЙ ДЛЯ МАРКИРОВКИ
ПРОДУКЦИИ «КАЛЛИСТО ВИЖН» СОЗДАЁТ
СВОЁ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И НАЧИНАЕТ ТЕСТИРОВАТЬ
ОБОРУДОВАНИЕ В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.

КАК РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ «КАЛЛИСТО» ЗАМЕЩАЕТ ИТАЛЬЯНСКУЮ ANTARES VISION

Российский рынок технологических решений для маркировки динамично развивается, отвечая на растущий спрос: регулярно в систему вводятся новые различные категории товаров – от воды и пива до инвалидных кресел-колясок. Перед производителями стоит непростая задача – включиться в систему маркировки быстро и эффективно. Для этого нужно, чтобы оборудование и ПО, которое внедряется в производственные бизнес-процессы, были отечественными: это спасёт производителей от сложных ситуаций с перебоями поставок и поддержки из-за рубежа. Кроме того, скорее всего, такой критерий будет закреплён законодательно по всем стратегическим отраслям промышленности. Так, с 1 сентября 2024 года возможность применения иностранного оборудования и программного обеспечения, участвующего в процессе выпуска продукции на объектах критической инфраструктуры (например, на фармацевтических предприятиях), будет ограничена, а маркировка является этапом производства. Отечественные компании в области разработки технологических решений для маркировки должны будут удовлетворить растущий спрос, связанный с требованиями по импортозамещению ключевого оборудования. В рядах таких компаний недавно появилась российская «Каллисто Вижн», основанная командой бывшего локального подразделения глобального лидера в области решений для маркировки Antares Vision Group. Компания активно разрабатывает новые и совершенствует существующие решения

для маркировки и планирует их экспорт на зарубежные рынки. Так, экономичной и эффективной технологией маркировки безалкогольных и слабоалкогольных напитков в алюминиевой банке в формате нанесения кода с помощью лазерной печати на алюминиевую крышку уже заинтересовались предприятия в разных странах мира.

ОТ ГЛОБАЛЬНОГО – К ОТЕЧЕСТВЕННОМУ

Рынок технологических решений для маркировки продукции зародился в России в 2019 году, когда состоялся первый промышленный запуск маркировки товаров системой «Честный Знак». Первыми двумя категориями стали табачные изделия и лекарства. Сегодня на этом рынке работает свыше десятка компаний. Крупным игроком, занимавшим от 20 до 25% российского рынка решений для маркировки лекарств, была компания «Антарес Вижн Рус» – российское подразделение глобального лидера отрасли Antares Vision Group, компании с итальянскими корнями, которая уже более 25 лет разрабатывает решения для маркировки.

За это время команда «Антарес Вижн» изучила все нюансы работы российских предприятий в различных отраслях и создала различные решения, которые помогают производителям встроиться в систему маркировки оперативно и безболезненно, без прерывания производственных процессов. Решения создавались российскими инженерами в

партнёрстве с иностранными коллегами и опорой на обширную экспертизу материнской компании.

Однако, после того как в конце 2023 года в головной компании сменился генеральный директор, глобальная Antares Vision Group стала осуществлять недружественные действия в отношении российской «дочки» и её клиентов, среди которых в том числе есть стратегически значимые предприятия. Так, в начале 2024 года Antares Vision Group без объяснения причин перестала обеспечивать поддержку клиентов российской дочерней компании. Это было тем более неожиданно, поскольку прежде российский менеджмент уже договорился с итальянской материнской компанией о передаче ему своего российского бизнеса с возможностью последующего выкупа после снятия санкций. Новыми собственниками в равных долях должны были стать генеральный директор «Антарес Вижн Рус» Павел Булгаков и исполнительный директор Антон Харитонов.

Инженеры российского представительства смогли предотвратить сбой на производствах своих клиентов, компания занялась процессом ребрендинга на новое имя – «Каллисто Вижн». «Мы сумели создать отличный задел технологической независимости от головной компании», – отметил генеральный директор «Каллисто Вижн» Павел Булгаков. Компания уже приступила к разработке собственного программного обеспечения, которое будет полностью российским и к началу осени 2024 года должно быть включено в реестр отечественного ПО.

В апреле-мае были введены в промышленную эксплуатацию первые образцы оборудования для маркировки стеклянных и ПЭТ-бутылок в отраслях пива и безалкогольных напитков, в опытное производство запускается линейка машин для маркировки и агрегации лекарственных препаратов и БАД. «Если оборудование, которое поставлял итальянский офис, а мы здесь дистрибутировали, было разработано ещё 10 лет назад, то наша версия оборудования для маркировки под брендом «Каллисто» объединит в себе все самые современные технологии, которые сегодня существуют на рынке», – добавил Павел Булгаков.



СВОИ РЕШЕНИЯ – БЫСТРЕЕ И ТОЧНЕЕ

Разрабатываемые «Каллисто» решения смогут значительно быстрее и эффективнее, в сравнении с технологиями итальянской компании, маркировать продукцию. Так, например, наносить коды Data Matrix на упаковки лекарственных препаратов новое оборудование будет на скоростях от 400 пачек в минуту с использованием модернизированной системы печати кодов, позволяющей существенно сократить затраты на расходные материалы – уже в стандартной комплектации. Все эти новшества экономят время и оптимизируют затраты клиентов.

Создавая оборудование для маркировки, «Каллисто Вижн» руководствуется интересами производителя продукции, которые сфокусированы вокруг оптимизации ресурсов на внедрение в систему маркировки. «Мы использовали наш опыт более чем трёхгодичной эксплуатации аналогичных систем при маркировке в других товарных группах и уже опробовали современные системы печати для задач фармпредприятий. Новая система существенно снижает стоимость каждого отпечатка, сокращает общую стоимость владения, гораздо менее требовательна к техническому обслуживанию», – рассказал исполнительный директор «Каллисто Вижн» Антон Харитонов. Инвестиции в проект составят сотни миллионов рублей.

Также компания развивает свою инженерную экспертизу вокруг новых товарных групп, требующих инновационных решений, чего не делала Antares Vision Group. Например, «Каллисто Вижн» создала уникальное решение для маркировки крышек алюминиевых банок методом лазерной печати. Это российская разработка с несколькими патентами, подтверждающими, что решение не имеет аналогов в мире. Оборудование при помощи нескольких лазерных модулей наносит код Data Matrix на ключ крышки отдельно от банки с напитком, что позволяет производителю не только практически свести к нулю брак и операционные издержки, но и исключить любое вмешательство в производственный процесс: машина для маркировки крышек устанавливается отдельно от производственных линий, крышки поступают на

линию уже промаркированными и проверенными. Эта технология позволяет практически исключить ситуации, когда приходится отбраковывать уже готовую продукцию из-за нечитаемого кода. Отдельным бонусом производитель получает возможность сохранить дизайн упаковки. Оборудование работает на скорости до 80 тыс. крышек в час, что делает его подходящим в том числе для крупных предприятий с большими оборотами и скоростями линий. Это решение год назад уже оценили в Минпромторге, оно установлено на нескольких заводах компании «Объединённые пивоварни» (бренды «Крушовице», «Бочкарев», DR.DIESEL, «Мистер Лис», «Шихан», «Охота», «Жигулевское 1978» и др.), на производстве компании «Глобальные напитки» (безалкогольные газированные и функциональные напитки Tornado Energy, E-ON, FreshBar, «Ильинские лимонады»), а также на линиях по выпуску соков, воды и газированных напитков крупнейшей FMCG-компании и на других ведущих российских заводах, выпускающих пиво и сладкие напитки.

Внедрение системы маркировки на предприятии – это не просто установка наносящего коды Data Matrix оборудования, а полноценная реформа операционных и производственных процессов. Оснащение производственной линии – лишь верхушка айсберга, далее идёт организация стабильной передачи данных в «Честный Знак», интеграция программных комплексов с другими государственными системами, а также складами, 3PL-экосистемами, интеграция ПО для маркировки с MES-, WMS- и ERP-системами производителей. «Мы традиционно предоставляли рынку решения, которые закрывают все процессы: от собственно нанесения кода на всех возможных скоростях производства до работы с логистическим участком и складами, – говорит Антон Харитонов. – И даже внешний контур там, где у производителя продукции есть, например, прямые продажи, мы способны закрывать своими программными решениями, интегрируя их с управленческими системами заказчиков. Наш конёк – это полная автоматизация сложных скоростных производств. Мы исповедуем комплексный подход и «единое окно» исполнителя, ответственного за функционирование всего контура маркировки. Здесь нам нет равных».

ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО – К ГЛОБАЛЬНОМУ

Россия сегодня является, без преувеличения, страной, где маркируется наибольшее число товарных категорий, а рынок технологических решений для маркировки, отвечая на растущий спрос, является одним из самых развитых. Созданные российскими инженерами решения могут применяться и быть востребованными и на других рынках. Первопроходцем здесь может стать технология предсерийализации, которая позволяет маркировать крышку алюминиевой банки

или пластиковый колпачок отдельно от банки или бутылки с напитком. Такая схема позволяет свести практически к нулю брак и производственные издержки, чем очень привлекает производителей – не только в России, но и за рубежом. Павел Булгаков говорит, что к этой технологии есть интерес со стороны иностранных производителей. «В этом году в планах – мировая экспансия из России уже в мир с теми техническими решениями, которые были созданы благодаря быстроразвивающемуся динамичному российскому рынку маркировки», – отметил гендиректор компании.

HOW THE RUSSIAN COMPANY CALLISTO IS REPLACING THE ITALIAN ANTARES VISION

THE DEVELOPER AND INTEGRATOR OF PRODUCT LABELING SOLUTIONS, CALLISTO VISION, IS CREATING ITS OWN SOFTWARE AND STARTING TO TEST EQUIPMENT FOR IMPORT SUBSTITUTION.



The Russian market of technological solutions for labelling is developing dynamically, responding to the growing demand - new different categories of goods are regularly introduced into the system – from water and beer to wheelchairs.

Manufacturers face the challenge of joining the labelling system quickly and efficiently. For this purpose, it is necessary that the equipment and software to be introduced into production business processes should be domestic - this will save manufacturers from difficult situations with supply interruptions and support from abroad. In addition, it is likely that such a criterion will be enshrined in legislation for all strategic industries. Thus, from 1 September 2024, the possibility of using foreign equipment and software involved in the production process at critical infrastructure facilities (for example, pharmaceutical plants) will be limited - and labeling is a production stage. Domestic companies in the development of technological solutions for labeling will have to meet the growing demand associated with the requirements for import substitution of key equipment. The Russian Callisto Vision, founded by the team of the former local division of the global leader in labelling solutions Antares Vision Group, has recently joined the ranks of such companies. The company is actively developing new and improving existing labelling solutions and plans to export them to foreign markets. For example, the cost-effective and efficient technology of marking soft and low-alcohol beverages in aluminium cans in the format of applying a code by laser printing on the

aluminium lid has already attracted the interest of companies in different countries of the world.

FROM GLOBAL TO DOMESTIC

The market for technological solutions for product labelling was born in Russia in 2019, when the first industrial launch of product labelling with the Honest Mark system took place. The first two categories were tobacco products and medicines. Today, more than a dozen companies operate in this market. A major player, occupying from 20 to 25% of the Russian market for drug labelling solutions, was Antares Vision Rus, the Russian division of the global industry leader AntaresVision Group, a company with Italian roots that has been developing labelling solutions for over 25 years.

During this time, the Antares Vision team has studied all the nuances of Russian enterprises in various industries and created various solutions that help manufacturers to integrate into the labelling system quickly and painlessly, without interrupting production processes. The solutions were created by Russian engineers in partnership with foreign colleagues and relying on the extensive expertise of the parent company.

However, after the CEO of the parent company changed at the end of 2023, the global Antares Vision Group began to take hostile actions against the Russian subsidiary and its clients, including strategically important enterprises. Thus, at the beginning of 2024, Antares Vision Group

stopped providing support to the Russian subsidiary's clients without explanation. This was all the more unexpected as the Russian management had previously agreed with the Italian parent company to transfer its Russian business to it with the possibility of a subsequent buyout after the sanctions were lifted. Pavel Bulgakov, General Director of Antares Vision Rus, and Anton Kharitonov, Executive Director, were to become the new owners in equal shares.

Engineers at the Russian representative office were able to prevent disruptions at their clients' production facilities, and the company engaged in the process of rebranding to a new name, Callisto Vision. «We have managed to create an excellent foundation of technological independence from the parent company,» said Pavel Bulgakov, CEO of Callisto Vision. The company has already started developing its own software, which will be fully Russian and should be included in the register of domestic software by the beginning of autumn 2024.

In April-May, the first samples of equipment for labeling glass and PET bottles in the beer and soft drink industries were put into commercial operation; a line of machines for labeling and aggregation of medicines and dietary supplements was launched into pilot production. «While the equipment supplied by the Italian office and distributed by us here was developed 10 years ago, our version of labelling equipment under the Callisto brand will combine all the most modern technologies that exist on the market today,» added Pavel Bulgakov.

OWN SOLUTIONS - FASTER AND MORE ACCURATE

The solutions developed by Callisto will be able to mark products much faster and more efficiently than the Italian company's technologies. For example, the new equipment will be able to apply Data Matrix codes to drug packs at speeds of 400 packs per minute, using a modernised code printing system, which significantly reduces expenditure on consumables - already standard. All these innovations save time and optimise costs for customers.

In creating the labelling equipment, Callisto Vision has the product manufacturer's interests at heart, which are focused around optimising resources for implementation into the labelling system. «We drew on our experience of more than three years of operating similar systems for labelling in other product groups and have already tried out state-of-the-art printing systems for pharma applications. The new system significantly reduces the cost of each print, reduces the total cost of ownership, and is much less demanding on maintenance,» said Anton Kharitonov, Executive Director of Callisto Vision. Investments in the project will amount to hundreds of millions of roubles.

The company is also developing its engineering expertise around new product groups that require innovative solutions, something Antares Vision Group has not done. For example, Callisto Vision has created a unique solution for marking aluminium can lids by laser printing. This is a Russian development with several patents confirming that the solution has no analogues in the world. The equipment uses several laser modules to apply the Data Matrix code to the lid key separately from the beverage can, which allows the manufacturer not only to practically reduce rejects and operating costs to zero, but also to eliminate any interference in the production process – the lid labelling machine is installed separately from the production lines, and the lids arrive on the line already labelled and tested. This technology allows to practically exclude situations when it is necessary to reject already finished products because of unreadable code. As a separate bonus, the manufacturer gets the opportunity to preserve the design of the packaging. The equipment operates at a speed of up to 80 thousand lids per hour, which makes it suitable for large enterprises with high turnover and line speeds. This solution was already assessed a year ago by the Ministry of Industry and Trade; it was installed at several plants of the United Breweries company (brands Krusovice, Bochkarev, DR.DIESEL, Mister Fox, Shikhan, Okhota, Zhigulevskoe 1978 etc.), at the production of the Global Beverages company (soft carbonated and functional drinks Tornado Energy, E-ON, FreshBar, Ilyinskie Lemonades), as well as on the lines for the production of juices, water and carbonated drinks of the largest FMCG company and at other leading Russian factories producing beer and sweet drinks.

Implementing a labelling system at an enterprise is not just installing DataMatrix code-applying equipment, but a complete reform of operational and production processes. Equipping the

production line is just the tip of the iceberg, then comes the organisation of stable data transfer to Honest Mark, integration of software systems with other government systems, as well as warehouses, 3PL-ecosystems, integration of marking software with MES-, WMS- and ERP- systems of manufacturers. «We have traditionally provided the market with solutions that cover all processes - from the actual coding itself at all possible production speeds - to working with the logistics section and warehouses,» says Anton Kharitonov. «And even the external circuit, where the manufacturer has, for example, direct sales, we are able to close our software solutions, integrating them with the management systems of customers. Our speciality is full automation of complex high-speed production facilities. We profess an integrated approach and a single «window» of the executor responsible for the functioning of the entire labelling circuit. We have no equal here.»



FROM DOMESTIC TO GLOBAL

Russia today is, without exaggeration, the country where the largest number of product categories are labeled, and the market for technological solutions for labeling, responding to growing demand, is one of the most developed. The solutions created by Russian engineers can be used and be in demand in other markets. A pioneer here could be the pre-serialisation technology, which allows the lid of an aluminium can or a plastic cap to be

marked separately from the can or bottle with the drink. Such a scheme makes it possible to reduce rejects and production costs to practically zero, which is very attractive to manufacturers - not only in Russia, but also abroad. Pavel Bulgakov says there is interest in this technology from foreign producers. «This year we are planning a global expansion from Russia already to the world with those technical solutions that have been created thanks to the rapidly developing, dynamic Russian labelling market,» said the company's general director.



Компания «Электростарт», ТМ «ПереСвет» и ахуформа – производитель и поставщик светотехнической продукции. С 2006 года предприятие создаёт световое оборудование и металлоконструкции для улиц, аллей, парков и автомагистралей. Благодаря высокотехнологичному оборудованию компания изготавливает даже самые сложные металлоконструкции в короткие сроки с соблюдением высоких требований к их качеству.

«Электростарт» была первой, кому одобрили промышленную ипотеку в 2022 году. Это одна из мер поддержки, которая должна была помочь бизнесу в непростое время.

Марина Баранова, коммерческий директор компании «Электростарт», рассказывает о развитии предприятия и его перспективных планах.

Марина Баранова:

«КОМФОРТНАЯ СРЕДА НА УЛИЦАХ ГОРОДА»

– **Марина Александровна, ваша компания уже 16 лет занимается производством металлических опор, мачт освещения, кронштейнов, закладных деталей фундамента, осветительных комплексов, молниеотводов и других металлоконструкций. Давайте немного углубимся в историю. С чего всё начиналось?**

– История компании начинается в 2006 году. На тот момент основным приоритетом в нашей работе были разработка и продвижение осветительных приборов собственного производства на российском рынке.

Значимый этап – это начало сотрудничества с крупными электротехническими компаниями «Русский Свет» и «ЭТМ», которые на сегодняшний день являются нашими официальными дистрибьюторами.

В 2011 году мы начали строительство первого завода в Тверской области, а спустя четыре года открылось наше второе производство в Подольске. С 2017 года мы поступательно наращиваем парк современного оборудования, что позволяет существенно увеличить выпуск гранёных опор.

В 2020 году на рынок вышла наша новая торговая марка ахуформа. Тогда же мы стали производить готовые решения для благоустройства городской среды, в каждое из которых входит определённый набор осветительных комплексов и малых архитектурных форм.

Таким образом, на сегодняшний день компанией реализовано более 1500 объектов, а количество производимых изделий в год составляет в среднем 250 000 штук.

– **В последнее время бизнес живёт и развивается в новой экономической реальности. Какие изменения в связи с этим происходят в «Электростарте»?**

– Что касается импортозамещения, то с 2014 года мы последовательно развиваем собственное производство, так что это направление для нас не является новым.

Мы также активно внедряем современные методики и технологии. Так, за последнее время наша компания дважды участво-

вала в проекте «Бережливое производство»: один раз – на частной основе, второй раз – при поддержке государства.

Также особое внимание мы уделяем кадровому вопросу, стараемся создать максимально экологичную обстановку в компании для всех наших сотрудников – как на производстве, так и в офисе.

Так что, отвечая на ваш вопрос, могу сказать, что новая реальность нас если и коснулась, то только в положительном ключе. Тем более что государство стало больше финансировать дорожное строительство и программы благоустройства, поэтому добавились новые рынки сбыта.

– **Две производственные площадки – в Подольске и Вышнем Волочке – позволяют вам брать в работу сложные проекты, не задерживая сроки изготовления. Расскажите, пожалуйста, о последних своих масштабных проектах.**

– Наиболее масштабные проекты, в которых мы принимали участие, направлены на развитие спортивной культуры в стране.

Так, в прошлом году в Московской области состоялось открытие Центра гребного слалома, масштабы которого позволяют проводить на объекте соревнования международного класса. Для нас это был сложный и значимый проект, но итоговый результат даёт повод гордиться своей компанией.

Также мы приняли участие в строительстве лыжероллерной трассы школы олимпийского резерва в городе Чебоксары. Наша компания произвела высокомачтовые опоры освещения для трассы протяжённостью почти в 4 км.

Могу также отметить один из самых эстетичных проектов – Центр спортивной гимнастики в Тобольске. Здание комплекса, необычное по своей архитектуре, сейчас освещают наши декоративные комплексы Sky и «Луч».

– **Обширная дилерская сеть компании покрывает практически всю территорию России. Это хороший показатель. Какие продукты и решения предоставляет сегодня «Электростарт»?**

– Самыми востребованными являются типы опор наружного освещения, поэтому наши дилеры постоянно поддерживают их наличие на своих складах, чтобы не создавалось дефицита. И такое активное взаимодействие с дилерами – наше несомненное конкурентное преимущество. Из года в год мы совместно работаем над качеством продукции и предоставляем сервисом, механизмы давно отлажены: начиная с обучения менеджеров дилеров, представленности нашей продукции в их интернет-магазинах и заканчивая прекрасно функционирующей логистикой.

– **В наши дни мы наблюдаем жёсткую конкуренцию во всех отраслях экономики. Как вы относитесь к конкуренции?**

– Наша компания очень положительно относится к конкуренции. Мы стараемся учиться и развиваться вместе с коллегами из других компаний. С каждым годом в светотехнической отрасли улучшается культура производства, модернизируется парк оборудования, дорабатываются ГОСТы. Мы всегда поддерживаем подобные нововведения конкурентных компаний, они не дают нам расслабиться и сдать позиции.

Наша совместная задача – качественный продукт и положительный клиентский опыт, поэтому в данной сфере каждая компания работает над улучшением своего производства.

Мы стараемся не доставлять друг другу неудобств и стремимся повысить доверие к отечественному производителю.

– **Поделитесь, пожалуйста, перспективными планами и целями, каким вы видите дальнейшее развитие компании?**

– В ближайших планах у нас – запуск новой производственной площадки в посёлке Детково Чеховского района Московской области, также мы активно работаем над освоением новых типов продукции, разрабатываем уникальные продуктовые линейки ТМ ахуформа. Главная цель нашей компании – сделать уличное пространство комфортным. Мы хотим, чтобы жители городов чувствовали себя на улице как дома.

The company Elektrostart, TM PereSvet and Axyforma is a manufacturer and supplier of lighting products. Since 2006, the company has been creating lighting equipment and metal structures for streets, alleys, parks and motorways. Thanks to high-tech equipment, the company manufactures even the most complex metal structures in a short period of time with high quality requirements.

Electrostart was the first company to be approved for an industrial mortgage in 2022. This is one of the support measures that was supposed to help businesses in difficult times.

Marina Baranova, commercial director of the Elektrostart company, talks about the development of the company and its future plans.



Marina Baranova:

«A COMFORTABLE ENVIRONMENT ON THE STREETS OF THE CITY»

- Marina Aleksandrovna, your company has been manufacturing metal supports, lighting masts, brackets, foundation embedded parts, lighting complexes, lightning rods and other metal structures for 16 years. Let's go a little deeper into the history. Where did it all start?

- The history of the company begins in 2006. At that time the main priority in our work was the development and promotion of lighting products of our own production in the Russian market.

A significant stage is the beginning of co-operation with large electrical companies Russian Light and ETM, which today are our official distributors.

In 2011, we began construction of the first plant in the Tver region, and four years later our second production facility opened in Podolsk. Since 2017, we have been steadily increasing our fleet of modern equipment, which allows us to significantly increase the production of faceted supports.

In 2020, our new trade mark axyforma entered the market. At the same time, we began to produce ready-made solutions for the improvement of the urban environment, each of which includes a certain set of lighting complexes and small architectural forms.

Thus, today the company has realised more than 1,500 projects, and the number of products manufactured per year averages 250,000 pieces.

- Recently, business has been living and developing in a new economic reality. What changes are taking place at Elektrostart in connection with this?

- As far as import substitution is concerned, we have been consistently developing our own production since 2014, so this direction is not new for us.

We are also actively introducing modern methods and technologies. For example, our company has recently participated in the Lean Manufacturing project twice -

once on a private basis, and the second time with the support of the state.

We also pay special attention to the personnel issue and try to create the most environmentally friendly environment in the company for all our employees, both in production and in the office.

So, in answer to your question, I can say that the new reality has affected us, but only in a positive way. Especially since the state has started to finance road construction and improvement programmes more, so new markets have been added.

- Two production sites - in Podolsk and Vyshny Volochok - allow you to take on complex projects without delaying production deadlines. Please tell us about your latest large-scale projects.

- The most large-scale projects in which we took part are aimed at developing sports culture in the country.

Thus, last year the opening of the Rowing Slalom Center took place in the Moscow region, the scale of which allows international-class competitions to be held at the facility. This was a complex and significant project for us, but the final result gives us reason to be proud of our company.

We also took part in the construction of a cross-country skiing track for the Olympic Reserve School in Cheboksary. Our company manufactured high-mast lighting supports for the track, which is almost 4 kilometres long.

I can also mention one of the most aesthetically pleasing projects - the Sports Gymnastics Centre in Tobolsk. The building of the complex, unusual in its architecture, is now illuminated by our Sky and Luch decorative complexes.

- The company's extensive dealer network covers almost the entire territory of Russia. This is a good indicator. What products and solutions does Elektrostart provide today?

- The most demanded are the types of outdoor lighting supports, so our dealers constantly maintain their availability in their warehouses so that there is no shortage. And such active interaction with dealers is our undoubted competitive advantage. From year to year, we work together on the quality of products and the service provided; the mechanisms have long been established, starting with the training of dealer managers, the representation of our products in their online stores and ending with perfectly functioning logistics.

- These days we see fierce competition in all sectors of the economy. How do you feel about competition?

- Our company has a very positive attitude towards competition. We try to learn and develop together with colleagues from other companies. Every year the lighting industry is improving its production culture, modernising the equipment fleet and improving GOSTs. We always support such innovations of competitive companies, they do not allow us to relax and give up our positions.

Our joint task is a quality product and positive customer experience, so in this area each company is working to improve its production.

We try not to inconvenience each other and strive to increase confidence in the domestic manufacturer.

- Please share your future plans and goals, how do you see the further development of the company?

- In our immediate plans, we have the launch of a new production site in the village of Detkovo, Chekhov district, Moscow region, we are also actively working on developing new types of products, and developing unique product lines of the axyforma TM. The main goal of our company is to make the street space comfortable. We want city residents to feel at home on the street.

«ИНСИСТЕНС»: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ МЕТАЛЛОРЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА – САМАЯ ВАЖНАЯ ТЕМА



Производственное объединение «ИнСистенс» – одно из крупнейших инструментальных производственных предприятий России, член Союза предприятий оборонных отраслей промышленности Свердловской области. Станочный парк компании насчитывает свыше ста станков с ЧПУ, при этом модельный ряд и их количество постоянно увеличиваются. Предприятие располагает собственными исследовательскими лабораториями и конструкторским бюро, где специалисты постоянно изучают и разрабатывают металлорежущий инструмент, используя передовой мировой опыт. Кроме того, компания создала крупнейший склад металлорежущего инструмента и оснастки на Урале и один из самых крупных в России.

Сегодня предприятие сосредоточено на развитии инноваций и улучшении производственных процессов. Планы компании на ближайшую перспективу включают в себя расширение ассортимента продукции, увеличение производственных мощностей, совершенствование технологий производства и укрепление своих позиций на рынке металлорежущего инструмента.

Чем сегодня живёт предприятие и какие планы намерено реализовать в ближайшей перспективе – рассказал заместитель директора по направлению технологической поддержки металлообрабатывающих производств ООО «ПО «ИНСИСТЕНС» Максим Калинин.

– Максим Игоревич, расскажите об истории предприятия, его основных направлениях деятельности.

– ПО «ИнСистенс» входит в группу компаний с единым производственным комплексом и технологическими процессами и объединяет компании «Станкоинструментальный холдинг», «Техновуд», «ВекторТех», ПО «Урал-МехМаш» и «СИЭНСИ ОДИН».

Наше производство уникально тем, что оно было создано с нуля, без использования наследия советской промышленности. Основное направление деятельности компаний – это производство инструмента и оснастки для металлообработки. Для этого были созданы собственные конструкторское бюро и исследовательские лаборатории. Одно из основных направлений деятельности – производство монолитного твердосплавного инструмента.

Наша ключевая задача – это обеспечение заказчиков как можно более широкой номенклатурой, чтобы клиент не искал отдельные позиции, а мог прийти к нам и получить всё необходимое. Сегодня мы можем обеспечить более 90% потребностей клиентов в металлорежущем инструменте, оснастке и оборудовании. Поэтому наша приоритетная цель – изготовление отечественного режущего инструмента, не уступающего по качеству мировым брендам.

– Китай – давний и надёжный партнёр вашего предприятия. Как складывается ваше сотрудничество?

– Мы постоянно расширяем номенклатуру, большинство позиций стараемся делать в первую очередь сами. Если что-то пока не освоили, то везём из Китая.

Мы сотрудничаем с рядом крупных китайских производителей и являемся официальным дилером их продукции в России. Практически вся номенклатура, поставляемая группой компаний из Китая, активно используется на

собственных производственных площадках. Поэтому заказчикам предлагается продукция только высокого качества, проверенного в ходе работы на предприятии.

При этом ПО «ИнСистенс» принципиально работает исключительно напрямую с производителями, без участия третьих лиц. Этот подход позволяет, с одной стороны, оперативно пополнять склад продукцией, необходимой рынку, с другой – сохранять привлекательные цены для конечного покупателя.

Таким образом, поставляемая продукция не уступает инструменту и оснастке мировых производителей и при этом имеет стоимость в несколько раз ниже.

– Сколько человек трудится на предприятии, как ведётся подготовка специалистов?

– Штат сотрудников группы компаний составляет более 250 человек. В «ИнСистенс» трудится более 70 специалистов, работа производится в три смены. На местах в процессе работы ведётся и подготовка своими силами. Из-за специфического оборудования, такого как шлифовально-заточные станки с ЧПУ для обработки монолитного инструмента, мы сталкиваемся с недостатком подготовленных специалистов, имеющих навыки производства в наших условиях. В связи с этим мы вынуждены обучать специалистов сами.



– Как решается вопрос привлечения кадров? Есть ли дефицит в рабочих, ИТР?

– Ни для кого не секрет, что не только наша отрасль испытывает нехватку специалистов инженерной направленности всех уровней, рабочих специальностей. Но у нас много конкурентных преимуществ перед соискателями. Во-первых, у нас белая зарплата, причём выше рыночной. Поэтому, когда к нам приходят кандидаты, они обычно остаются на долгий срок; следовательно, текучки у нас практически нет. Нерадивые, конечно, иногда попадают, но они быстро уходят. Потому что достойную зарплату приходится отработывать.

Во-вторых, коллектив у нас молодой, работа интересная, сотрудники в большинстве своём увлечённые, которым нравится, чем они занимаются.

Мы успели сформировать сильную команду опытных ИТР-специалистов. Эти профессионалы передают свой опыт и знания молодому поколению. Мы приглашаем студентов на практику, помогаем им повышать квалификацию и знакомим с особенностями нашего производства. А молодёжь с горящими глазами очень быстро впитывает информацию и включается в работу.

Мы также сотрудничаем с ведущими техническими вузами, такими как Омский политех, Уральский федеральный университет, МГТУ им. Баумана и другие. Сейчас выпускники готовятся к защите дипломных работ, и после этого мы готовы пригласить их в нашей команде.

– В этом году ваше предприятие участвовало в выставке «Металлообработка-2024». Как часто вы участвуете в подобных мероприятиях, насколько это эффективный метод налаживания деловых связей?

– В выставке по металлообработке в Москве мы участвовали второй раз. Каждый год у нас стенд расширяется. В прошлом году был «пробный шар», но всё прошло на высшем уровне. В этом году было принято решение увеличить стенд «и вширь и ввысь». Потому что крупные предприятия-заказчики смотрят, как представлена та или иная компания на выставке, это имиджевая составляющая, престиж. Если наша группа успешно представлена на знаковых выставках, это способствует укреплению репутации компании и при-

влекает к нам внимание. А если о компании никто и нигде не слышал, то к ней и отношение будет, скажем так, скептическое.

Поэтому на «Металлообработке» компания выставляет хорошо оснащённый стенд, где работают квалифицированные специалисты, которые могут подробно рассказать о нашей продукции и о предприятии в целом. Там же мы активно ведём переговоры на высоком уровне, находим новых заказчиков и расширяем свою клиентскую базу.

В связи с чем мы развиваем выставочное направление, планируем участвовать на постоянной основе и дальше в «Металлообработке», а также в «ИННОПРОМе» и в Пермской ярмарке, заявлять о себе, демонстрировать свои достижения.

– Расскажите об участии ПО «ИнСистенс» в Национальном проекте повышения производительности труда.

– Это очень важный проект, участие в котором помогло нам серьёзно повысить производительность труда. Если до участия в проекте мы делали порядка 15-16 тыс. единиц монолитного инструмента в месяц, то после того, как специалисты свежим взглядом посмотрели на производственный процесс, его особенности, дали рекомендации, мы выпускаем больше 20 тыс. единиц на том же оборудовании без каких-либо привлечённых средств. То есть практически мы на треть повысили свою производительность за счёт оптимизации логистики, технологий, сокращения вспомогательного времени – наладку, на подготовку производства и т. д.

– В рамках импортозамещения насколько, на ваш взгляд, важна тема создания и внедрения современного отечественного металлорежущего инструмента?

– Импортозамещение – самая важная тема. Мы уже прошли тот этап, когда от нас ушла «санкционная продукция» из Японии, Европы, США и т. п. Поставляемый ими инструмент тогда резко пропал из России, и потребители вынуждены были его искать. То есть на какое-то время машиностроительные предприятия оказались почти что в вакууме. Мы к тому времени уже восемь лет производили инструмент как для себя, так и с прицелом на расширение рынка.

Запрос был очень высоким, у нас на то время уже был склад частично нашего инструмента, частично китайского, он нам на какое-то время и помог продержаться. В дальнейшем мы стали пополнять и увеличивать эти запасы, и сегодня его у нас уже под миллиард в рублёвом эквиваленте. Китай мы выбрали как одного из самых надёжных партнёров из имеющихся. Тем не менее мы понимаем, что Китай тоже подвержен санкциям, поэтому у нас задача стоит как можно больше делать самим. Мы



постоянно расширяем номенклатуру, осваиваем новые виды инструмента.

– Как вы оцениваете своё место на рынке? Есть у компании определённая уникальность, как вы считаете?

– Безусловно. Потому что есть предприятия, которые просто завозят инструмент из Китая, кто-то производит монолит, но в таком объёме производства и с такой обширной номенклатурой «ИнСистенс» однозначно находится в топ-3 российских предприятий. К тому же благодаря наличию опытных технологов-инструментальщиков мы всегда готовы оказать техподдержку нашим заказчикам.

– Каковы перспективы развития предприятия в дальнейшем?

– У нас в плане – запуск массового производства метчиков – инструмента для нарезания внутренних резьб; такого уровня производства сегодня в России нет. Есть только лишь какие-то совсем древние производства, по ещё советским технологиям, и в небольшом объёме.

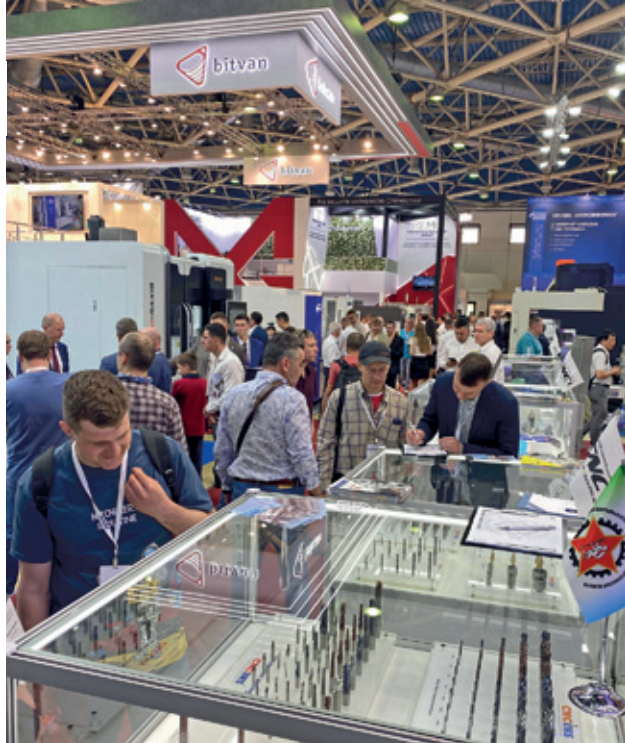
Мы же запускаем современную линию ЧПУ-станков, которая будет производить метчики по самому последнему слову техники. Поначалу будем изготавливать метчики от М3 до М16, а потом будем двигаться дальше. Задача стоит запустить производство в течение этого летнего периода. Мы видим, что запрос на эту продукцию очень высокий, потому что сейчас на рынке представлен либо инструмент, сделанный по старым технологиям, у которого недостаточно высокое качество, либо это какая-то санкционная продукция – с очень высокой ценой и абсолютно непонятными сроками поставки.

На данный момент мы обсуждаем, какую продукцию будем производить в будущем. Возможно, это будут свёрла из быстрорежущей стали или другие изделия из твёрдого сплава.

В этом году мы подписали соглашение с Корпорацией развития Среднего Урала об участии в экосистеме «Космос», что поможет нашей компании в создании современного масштабного производства. Мы уже накопили уникальные для России наработки в области производства инструмента и оснастки, а партнёрство с АО «Корпорация развития Среднего Урала» позволит расширить производственные мощности компании, реализовать текущие разработки и развить новые проекты.

Подготовил Вячеслав Колесников





CNCINS: IMPORT SUBSTITUTION OF METAL CUTTING TOOLS IS THE MOST IMPORTANT TOPIC

Production Association CNCINS is one of the largest tool manufacturing enterprises in Russia, a member of the Union of Defence Industry Enterprises of the Sverdlovsk Region.

The company's machine park includes more than one hundred CNC machines, and the model range and their number are constantly increasing. The company has its own research laboratories and design bureau, where specialists constantly study and develop metal-cutting tools using the world's best practices. In addition, the company has created the largest warehouse of metal-cutting tools and tooling in the Urals and one of the largest in Russia.

Today the company focuses on the development of innovations and improvement of production processes. The company's plans for the near future include expanding the product range, increasing production capacity, improving production technologies and strengthening its position in the metal cutting tools market.

Maksim Kalinin, Deputy Director for the direction of technological support of metalworking productions of OOO Production Association CNCINS, told us what the company is doing today and what plans it intends to implement in the near future.

- Maksim Igorevich, tell us about the history of the company and its main activities.

- Production Association CNCINS is part of a group of companies with a unified production complex and technological processes and unites the companies Stankoinstrumental Holding, Tekhnovud, VektorTech, Production Association UralMekhMash and CNC1.

Our production is unique in that it was created from scratch, without using the legacy of the Soviet industry. The main activity of the companies is production of tools and equipment for metalworking. For this purpose our own design bureau and research laboratories were created. One of the main activities is the production of monolithic carbide tools.

Our key task is to provide customers with the widest possible range of products, so that the client does not look for individual items, but can come to us and get everything they need. Today we can provide more than 90% of customer needs for metal-cutting tools, equipment and equipment. Therefore, our priority goal is to produce domestic cutting tools that are not inferior in quality to world brands.

- China is a long-standing and reliable partner of your company. How does your cooperation develop?

- We are constantly expanding the range of products, most of the items we try to make first of all ourselves. If we have not mastered something yet, we bring it from China.

We cooperate with a number of major Chinese manufacturers and are an official dealer of their products in Russia. Almost the entire range of products supplied by the group of companies from China is actively used at our own production sites. Therefore, customers are offered only high quality products, tested in the course of work at the company.

At the same time CNCINS works exclusively directly with manufacturers, without the involvement of third parties. This approach allows, on the one hand, to promptly replenish the warehouse with the products required by the market, on the other hand, to keep attractive prices for the end customer.

Thus, the supplied products are not inferior to the tools and accessories of world manufacturers, and at the same time have a cost several times lower.

- How many people work at the company and how are specialists trained?

- The group of companies employs more than 250 people. CNCINS employs more than 70 specialists and works in three shifts. On site, in the process of work is carried out and training is carried out by own forces. Due to specific equipment, such as CNC grinding and sharpening machines for machining monolithic tools, we are faced with a shortage of trained specialists who have the skills to produce in our environment. As a result, we are forced to train specialists ourselves.

- How is the issue of personnel recruitment solved? Is there a shortage of workers and engineers?

- It is no secret that not only our industry is experiencing a shortage of engineering specialists of all levels and working specialities. But we have many competitive advantages over job seekers. Firstly, we have an officially declared salary, and it is higher the market one. Therefore, when candidates come to us, they usually stay for a long period of time, so we have practically no turnover. Careless, of course, sometimes get caught, but they quickly leave. Because a decent salary has to be earned.

Secondly, our team is young, the work is interesting, the employees, for the most part, are enthusiastic, who like what they do.

We have managed to form a strong team of experienced engineering and technical specialists. These professionals pass on their experience and knowledge to the younger



generation. We invite students for practical training, help them improve their skills and familiarise them with the peculiarities of our production. And young people with shining eyes, very quickly absorb information and get involved in work.

We also cooperate with leading technical universities, such as Omsk Polytechnic, Ural Federal University, Bauman Moscow State Technical University and others. Now graduates are preparing to defend their diploma theses, and after that we are ready to welcome them to our team.

- This year your company participated in Metalloobrabotka-2024 fair. How often do you participate in such events, how effective is this method of establishing business relations?

- We were at Metalloobrabotka fair in Moscow for the second time. Every year our stand expands. Last year there was a «trial balloon», but everything went well. This year it was decided to enlarge the stand «both in breadth and height». Because large enterprises-customers look at how this or that company is represented at the exhibition, it is an image component, prestige. If our group is successfully represented at significant exhibitions, it contributes to strengthening the company's reputation and attracts attention to us. And if no one has heard of the company anywhere, then the attitude to it will be, let's say, sceptical.

That is why at Metalloobrabotka the company has a well-equipped stand with qualified specialists who can give detailed information about our products and the company as a whole. There we also actively conduct high-level negotiations, find new customers and expand our customer base.

In this connection we develop the exhibition direction, we plan to participate on a permanent basis and further in Metalloobrabotka, as well as in Innoprom, and at the Perm Fair, to declare ourselves, to demonstrate our achievements.

- Tell us about the participation of Production Association CNCINS in the National Project of Labour Productivity Improvement.

- This is a very important project, participation in which helped us to seriously

increase labour productivity. Before participating in the project, we were producing about 15-16 thousand units of monolithic tools per month, but after the experts took a fresh look at the production process, its peculiarities, and gave recommendations, we are producing more than 20 thousand units on the same equipment, without any borrowed funds. In other words, we have practically increased our productivity by a third - due to optimisation of logistics, technologies, reduction of auxiliary time - for set-up, production preparation, etc.

- Within the framework of import substitution, how important, in your opinion, is the topic of creation and introduction of modern domestic metal-cutting tools?

- Import substitution is the most important topic. We have already passed the stage when «sanctioned products» from Japan, Europe, USA, etc. left us. The tools supplied by them then abruptly disappeared from Russia and consumers had to look for them. In other words, for a while machine-building enterprises found themselves almost in a vacuum. By that time we had been producing tools for 8 years, both for ourselves and with the aim of expanding the market.

The demand was very high, at that time we already had a warehouse, partly of our instruments, partly of Chinese ones, which helped us hold out for some time. Subsequently, we began to replenish and increase these reserves, and today we already have nearly a billion in rouble equivalent. We have chosen China as one of the most reliable partners available.

However, we realise that China is also subject to sanctions, so our task is to do as much as possible ourselves. We are constantly expanding our range of products and mastering new types of tools.

- How do you assess your place in the market? Do you think the company has a certain uniqueness?

- Absolutely. Because there are companies that simply import tools from China, someone produces monoliths, but in such a volume of production and with such an extensive range of products CNCINS is definitely in the TOP-3 of Russian companies. In addition, thanks to our experienced toolmakers, we are always ready to provide technical support to our customers.

-What are the prospects of the enterprise development in the future?



- We are planning to launch mass production of taps - a tool for cutting internal threads, there is no such level of production in Russia today. There are only some very ancient productions, using still Soviet technologies, and in a small volume.

We are launching a modern line of CNC machines, which will produce taps with the latest technology. At first we will produce taps from m3 to m16, and then we will move on. The goal is to start production during this summer period. We see that the demand for these products is very high, because now on the market there is either a tool made using old technologies, which is not of high enough quality, or it is some kind of sanctioned product - with a very high price and absolutely incomprehensible delivery times.

At the moment we are discussing what products we will produce in the future. Perhaps it will be high-speed steel drills or other carbide products.

This year we signed an agreement with the Middle Urals Development Corporation to participate in the Cosmos ecosystem, which will help our company to create a modern large-scale production facility. We have already accumulated unique for Russia experience in the field of tool and tooling production, and the partnership with the Middle Urals Development Corporation will allow us to expand the company's production capacity, implement current developments and elaborate new projects.

Prepared by Vyacheslav Kolesnikov



Развитие биотехнологической отрасли и факторы формирования устойчивой биоэкономики оказались в центре внимания дискуссии «Биоэкономика: инновации и биопроизводство» ПМЭФ-2024. Дискуссия на аналогичную тему запланирована также в рамках «ИННОПРОМ-2024» в Екатеринбурге.

Однако развитие биоэкономики лежит не только в сфере высоких технологий, но и в правовой и этической плоскостях. Вопросы приоритетных направлений биотехнологий пересекаются с возникающими вопросами биоэтики.

Об этом аспекте мы беседуем с **Дарьей Загребинной**, директором по юридическому консультированию группы компаний «Мариллион», экспертом по оказанию услуг компаниям в медико-биологическом секторе.



marillion

БИОЭКОНОМИКА В МЕДИЦИНЕ: ЭТИКО-ПРАВОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

– Дарья, какие ключевые тренды в области биоэкономики вы видите на сегодняшний день?

– В настоящее время в мире мы наблюдаем активное развитие персонализированной медицины, использование больших данных для медицинских исследований, рост биотехнологий и биоинформатики, а также усиление внимания к устойчивому развитию и экологической ответственности в медицинских практиках.

Что касается России, то сегодня биоэкономика рассматривается как одна из основных площадок для технологического развития. Так, например, в стране реализуются интересные проекты в области медицины: использование искусственного интеллекта для разработки нейросетей, которые помогают медицинским работни-

кам быстро и более точно моделировать диагнозы пациентам; создаются имплантируемые устройства и протезы; есть прорывные проекты в области биопринтинга. Позитивное влияние на развитие в стране биоэкономики, в частности с фокусом на медицину, оказывают отечественные корпорации, которые инвестируют значительные средства в такие разработки, благодаря чему в том числе Россия стремится идти в ногу с международным сообществом в этом вопросе.

– Существуют ли международные стандарты или национальные нормы, которые регулируют биоэкономику в медицине?

– Да, например, в 2004 году Организация экономического сотрудничества

и развития (ОЭСР) приняла документ «Биотехнологии для устойчивого роста и развития», а в 2009 году разработала повестку «Биоэкономика до 2030 года». На сегодняшний день стратегии и концепции развития биоэкономики на национальном уровне приняты на уровне различных международных организаций и во многих зарубежных странах. Данные стратегии нацелены, как правило, на вопросы экономического роста, конкурентоспособности, смягчения последствий влияния человека на окружающую среду, продовольственной безопасности и устойчивого управления ресурсами.

– Как вы оцениваете текущую регуляторную и правовую среду в России в контексте биоэкономики?

– Сегодня отсутствует единый правовой акт, который включал бы в себя основные принципы и направления развития отраслей биоэкономики. Регулирование такой сферы в России до сих пор очень фрагментарно. Отдельные процессы и стандарты регулируются рядом нормативных правовых актов: № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан», № 86-ФЗ «О государственном регулировании в области генно-инженерной деятельности», № 180-ФЗ «О биомедицинских клеточных продуктах», № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» и т. д., а также отдельными подзаконными актами, техническими регламентами и др.

Несмотря на фрагментарность регулирования, наиболее полно такие аспекты покрываются нормами экологического права, в частности это использование природных ресурсов, охрана окружающей среды и обеспечение устойчивого развития, но не всегда оно направлено именно на биоэкономические аспекты. Регуляторная среда в целом в России развивается, однако необходимо больше усилий для создания чётких и прозрачных правил, особенно в области биотехнологий и генетики. Важно поддерживать инновации и обеспечивать их соответствие международным стандартам.

– Какие шаги, на ваш взгляд, необходимо предпринять на государственном уровне для поддержания и развития биоэкономики в медицине?

– Прежде всего, важно увеличить финансирование научных исследований, создать благоприятные условия для инвестиций в биотехнологии, развивать образование и подготовку кадров в этой сфере, а также совершенствовать законодательство для защиты интеллектуальной собственности и данных пациентов.

Что касается правовой поддержки, то, на мой взгляд, необходимо начать с фундаментальных основ, то есть принять основную концепцию развития биоэкономики в целом, где будут определены стратегия развития в России, основные принципы, ценности, этические аспекты, направления реализации, системные меры поддержки, перспективы развития и иные важные вопросы. Такая концепция может стать правильной платформой для развития основных нормативных правовых актов, которые будут уже точно и детально регулировать отдельные отрасли биоэкономики. Соответственно, они же позволят определить пул государственных органов, которые будут осуществлять контрольно-надзорную функцию за всеми субъектами биоэкономики.

Более того, поскольку биоэкономика включает в себя «чувствительные» от-

расли, такие как медицина, например, где деятельность ведётся на стыке морали, этики и права (речь идёт об этичности применения новых технологий и их влиянии на человека), то в таком случае необходимо поощрять создание профильных ассоциаций и организаций. Именно они будут объединять всех участников обращения технологий с целью формирования единого этического подхода к регулированию биоэкономики, которое затем будет учтено и реализовано в правовой регламентации. И важным этапом такого правового процесса должна стать единообразная имплементация норм. Здесь я имею в виду корректное применение, контроль за соблюдением, основанный на современных теориях понимания права. Также важно в такой работе ориентироваться на накопленный международный опыт, поскольку многие страны уже приняли похожие концепции и определили биоэкономику как флагманское направление развития.

– В чём заключаются основные этические принципы, которыми должен руководствоваться бизнес в этой сфере?

– Компании должны руководствоваться принципами уважения к личности, справедливости, автономии и информированности пациентов, конфиденциальности и безопасности всех персональных данных, включая данные о состоянии здоровья, а также о безопасности генетической информации.

Важно учитывать потенциальные риски и выгоды для пациентов и общества в целом. К сожалению, уровень правового и этического сознания нашего общества недостаточно высок. Это связано с тем, что длительное время не было достаточного уровня государственной поддержки, благоприятного инвестиционного фона для таких разработок. Также повлияла нехватка научных работников, квалифицированных кадров и, соответственно, производственных мощностей. Это касается и специалистов в нашей сфере: только в последние годы в ведущих юридических вузах страны стали вводиться обязательные программы по медицинскому праву, по регулированию фармацевтической деятельности и биоэтики. Естественно, системного подхода к обучению таким дисциплинам пока не разработано, а принципы и основные этические аспекты должны, на наш взгляд, формироваться профессиональным юридическим сообществом, которое компетентно в таких вопросах. В связи с этим необходимо повышать уровень юридического образования на основе единого подхода к пониманию права в этой сфере.

– Какие этические вопросы возникают в процессе развития биоэкономики в медицине?

– В связи с развитием синтетической биологии, исследований генома человека, разработкой и появлением на рынках ряда стран прорывных генотерапевтических препаратов, а также с появлением геномики больших данных очень важным этико-правовым вопросом становится защита генетических данных.

Так как профили ДНК человека являются личными данными, встаёт справедливый вопрос об их правовой охране и этичности использования таких данных: например, в коммерческих целях. Полагаю, что генетическое исследование человека может проводиться только в медицинских и научных целях и только с согласия пациента, которое должно быть получено максимально понятным и прозрачным способом.

Эту сферу деятельности важно регулировать нормами права, так как модифицированные гены и вирусы, адаптированные под определённый геном, могут служить биологическим оружием и представлять непосредственную угрозу для безопасности государства и общества. Поэтому вопросы «кто из субъектов может владеть такой информацией» (государство или частные компании), «порядок её передачи и хранения», «получение согласий на передачу» и многие другие лежат в плоскости очень важных этико-правовых проблем XXI века. И поскольку существующее законодательство о персональных данных не покрывает в полной мере этих вопросов, полагаю, что эта проблематика должна стать одной из важнейших на повестке юридического сообщества и законодательного органа в ближайшее десятилетие.

– Что ещё можно предпринять для повышения осведомлённости общества о биоэкономике и её влиянии на медицину?

– Важно проводить образовательные кампании, организовывать публичные лекции и семинары, сотрудничать со СМИ и академическими учреждениями для распространения информации о достижениях и возможностях биоэкономики. Также полезно поддерживать открытые дискуссии об этических и правовых аспектах этой области, открывать больше специализированных программ обучения – как в медицинских, так и в юридических вузах страны, в которые нужно приглашать к участию не только представителей научного сообщества, но и практикующих специалистов. Ведь в ближайшие десятилетия биоэкономика станет стратегическим направлением развития многих государств. И очень важно сделать не только технологический прорыв в большинстве отраслей, но и обеспечить здоровую этико-правовую основу, ключевой идеей которой будут безопасность и гармоничное развитие общества.

The development of the biotechnology industry and the factors for the formation of a sustainable bioeconomy were the focus of the discussion «Bioeconomy: Innovation and Bioproduction» at SPIEF-2024. A section on a similar topic is also planned for INNOPROM-2024 in Ekaterinburg. However, the development of bioeconomy lies not only in the sphere of high technologies, but also in legal and ethical aspects. The issues of priority areas of biotechnology overlap with emerging issues of bioethics. We are talking about this aspect with **Daria Zagrebina, Legal Advisory Director at Marillion, an expert in providing services to companies in the healthcare & life sciences sector.**

BIOECONOMY IN MEDICINE: Ethical and Legal Challenges and Opportunities



- Daria, what key trends in the bioeconomy do you see today?

- Currently, in the world we are seeing the active development of personalised medicine, the use of big data for medical research, the growth of biotechnology and bioinformatics, as well as an increased focus on sustainable development and environmental responsibility in medical practices.

As for Russia, today bioeconomy is seen as one of the main platforms for technological development. For example, the country is implementing interesting projects in medicine: the use of artificial intelligence to develop neural networks that help medical professionals quickly and more accurately model diagnoses for patients; implantable devices and prostheses are being created; and there are breakthrough projects in the field of bioprinting. A positive impact on the development of the bioeconomy in the country, in particular, with a focus on medicine, is exerted by domestic corporations that invest significant funds in such developments, thanks to which Russia, among other things, strives to keep pace with the international community in this matter.

- Are there international standards or national norms that regulate bioeconomy in medicine?

- Yes, for example, in 2004 the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) adopted the document «Biotechnologies for Sustainable Growth and Development», and in 2009 it developed the agenda «Bioeconomy until 2030». To date, national strategies and concepts of bioeconomy development have been adopted at the level of various international organisations and in many foreign countries. These strategies generally focus on economic growth, competitiveness, mitigation of human impact on the environment, food security and sustainable resource management.

- How do you assess the current regulatory and legal environment in Russia in the context of bioeconomy?

- Today there is no unified legal act that would include the main principles and directions of development of bioeconomy industries. The regulation of this sphere in Russia is still very fragmented. Certain processes and standards are regulated by a number of regulatory legal acts: No. 52-FZ «On Sanitary and Epidemiological Welfare of the Population», No. 323-FZ «On the Basics of Public Health Protection», No. 86-FZ «On State Regulation in the Field of Genetic Engineering Activities», No. 180-FZ «On Biomedical Cell Products», No. 61-FZ «On Circulation of Medicines», etc., as well

as individual by-laws, technical regulations, and so on.

Despite the fragmentation of regulation, such aspects are most fully covered by environmental law, in particular, the use of natural resources, environmental protection and sustainable development, but it is not always aimed specifically at bioeconomic aspects. The overall regulatory environment in Russia is evolving, but more efforts are needed to create clear and transparent rules, especially in the areas of biotechnology and genetics. It is important to support innovation and ensure that it meets international standards.

- What steps, in your opinion, need to be taken at the state level to maintain and develop the bioeconomy in medicine?

- First of all, it is important to increase funding for scientific research, create favourable conditions for investment in biotechnology, develop education and training in this area, and improve legislation to protect intellectual property and patient data.

As for legal support, in my opinion, it is necessary to start with the fundamental principles, that is, to adopt a basic concept of bioeconomy development in Russia, which will define the basic principles, values, ethical aspects, directions for implementation, systemic support



measures, development prospects and other important issues. Such a concept can become the right platform for the development of the main regulatory legal acts that will regulate individual sectors of the bioeconomy in detail. Accordingly, they will also allow to define the pool of state bodies that will exercise control and supervision over all bioeconomy subjects.

Moreover, since bioeconomy includes «sensitive» sectors, such as medicine, for example, where activities are carried out at the intersection of morality, ethics and law (we are talking about the ethical use of new technologies and their impact on humans), it is necessary to encourage the creation of specialised associations and organisations. They will unite all participants in the circulation of technologies in order to form a common ethical approach to the regulation of bioeconomy, which will then be taken into account and implemented in legal regulation. And an important stage of such a legal process should be the uniform implementation of norms. Here I mean correct application, monitoring of compliance, based on modern theories of understanding the law. It is also important to focus on the already accumulated international experience, since many countries have already adopted similar concepts and identified the bioeconomy as a flagship area of development.

- What are the main ethical principles that should guide business in this area?

- Companies should be guided by the principles of respect for the individual, fairness, autonomy and patient awareness, confidentiality and security of all personal data, including a special category of personal data - health status, as well as the security of genetic information.

It is important to consider the potential risks and benefits for patients and society as a whole. Unfortunately, the level of legal and ethical awareness of our society is not high enough. This is due to the fact that for a long time there has not been a sufficient level of state support and a favourable investment background for such developments. The shortage of researchers and qualified personnel and, consequently, of production capacity has also had an impact. This also applies to specialists in our field: only in recent years, the leading law schools of the country have started to introduce mandatory programmes in medical law, pharmaceutical regulation and bioethics. Naturally, no systematic approach to the teaching of such disciplines has yet been developed, and the principles and basic ethical aspects should, in our opinion, be formed by the professional legal community, which is competent in such matters. In this regard, it is necessary to raise the level of legal education on

the basis of a unified approach to the understanding of law in this area.

- What ethical issues arise in the development of bioeconomics in medicine?

- In connection with the development of synthetic biology, research on the human genome, the development and appearance of breakthrough genotherapeutic drugs on the markets of a number of countries, and the emergence of big data genomics, the protection of genetic data becomes a very important ethical and legal issue.

Since human DNA profiles are personal data, there is a fair question about their legal protection and the ethics of using such data, for example, for commercial purposes. I believe that human genetic research can only be carried out for medical and scientific purposes and only with the consent of the patient, which should be obtained in the clearest and most transparent way possible.

This area of activity should be regulated by law, since modified genes and viruses adapted to a particular genome can serve as biological weapons and pose a direct threat to the security of the state and society. Therefore, the questions «which subject can possess such information» (the state or private companies), «the order of its transfer and storage», «obtaining consents for transfer» and many other questions lie in the plane of very important ethical and legal problems of the 21st century. And since the existing legislation on personal data does not fully cover these issues, I believe that this issue should become one of the most important on the agenda of the legal community and the legislative body in the next decade.

- What else can be done to raise public awareness of the bioeconomy and its impact on medicine?

- It is important to conduct educational campaigns, organise public lectures and seminars, cooperate with the media and academic institutions to disseminate information about the achievements and opportunities of the bioeconomy. It is also useful to support open discussions on ethical and legal aspects of this field, to open more specialised training programmes, both in medical and law schools of the country, where not only representatives of the scientific community but also practitioners are invited to participate. After all, in the coming decades, bioeconomics will become a strategic direction for the development of many countries. And it is very important to make not only a technological breakthrough in most industries, but also to ensure a healthy ethical and legal framework, with the key idea being the safety and harmonious development of society.



Группа компаний swilar на протяжении многих лет поддерживает международные компании на рынке стран России и СНГ. swilar предлагает иностранным компаниям полный спектр услуг: консультационную поддержку, юридическое сопровождение, аутсорсинг бухгалтерского обслуживания, формирование управленческой и международной отчетности, функцию контроллинга, поддержку в вопросах трансфертного ценообразования и многих других существенных для международной деятельности вопросах. По специфике своей деятельности команда swilar с особым вниманием отслеживает и анализирует ситуацию с международными платежами и рада поделиться своим практическим опытом.

office@swilar.ru



ПРАКТИКА международных платежей в текущих условиях

Проблемная ситуация

Затруднения в прохождении платежей испытывают сегодня практически все компании, работающие в сфере ВЭД. При этом, если вплоть до конца 2023 года бизнес практически не испытывал трудностей с платежами в дружественные юрисдикции, начиная с января 2024 года эта ситуация изменилась.

После выхода указа Президента США и новых разъяснений американского OFAC 22.12.2023 г., крайне широко трактующего вторичные санкции в адрес финансовых учреждений третьих стран (в том числе в отличной от USD валюте), банки дружественных стран, опасаясь возможных негативных последствий, существенно ограничили или прекратили осуществление платежей с Россией. Дополнительным фактором стал 13-й пакет санкций ЕС, который также ввёл ограничительные меры в адрес юридических лиц третьих стран.

Со сложностями в платежах столкнулись и компании, работающие с Турцией, Китаем и другими дружественными юрисдикциями, в том числе за несанкционные товары или услуги.

На данный момент компания-отправитель платежа должна решить задачу из трёх компонентов: отправит ли банк в РФ платёж в нужной валюте, пропустит ли направленный платёж банк-корреспондент и примет ли платёж банк получателя в стране контрагента. К сожалению, повлиять на эти факторы напрямую зачастую невозможно.

При этом, по данным официальной статистики (ЦБ РФ), существенная часть платежей в 2024 году осуществляется в рублях или валютах дружественных стран (лиры, юани и др.), тогда как доля расчётов в USD или EUR в марте 2024-го снизилась почти в три раза по сравнению с 2021 годом. Эту тенденцию подтверждают и наши наблюдения из практики.

Работа в текущих условиях

На что обратить внимание и как работать с этой ситуацией в 2024 году?

Первое и одно из самых важных – проактивная работа с банком на российской стороне. Ситуация быстро меняется: структура корреспондентских счетов, требова-

ния банков-корреспондентов, возможные ограничительные меры и пр.

Также следует помнить, что существенная часть международных платежей в настоящее время, ввиду постоянных изменений, обрабатывается банками в ручном или полуручном режиме, а значит, действует человеческий фактор, то есть присутствует вероятность ошибок или накладок. Поэтому очень важно проактивно взаимодействовать с банком, заранее предоставлять расшифровки или пояснения той или иной транзакции и – в идеале – иметь клиентского менеджера на стороне банка, который будет понимать специфику деятельности компании и структуру текущих сделок и платежей.

Полезно будет также предусмотреть возможность диверсификации потенциальных видов валют для взаиморасчётов по контракту – это можно прописать в условиях договора. Такая опция позволит быстро перейти на другой вид валюты в случае необходимости.

Как правило, мы советуем до активного начала взаиморасчётов при первой транзакции из/в новый банк провести сначала оплату небольшой суммы в качестве теста.

Второй фактор – работа с иностранным контрагентом-получателем (или отправителем) платежа. Так же как и с банками на российской стороне, ситуация с банком получателя может меняться очень быстро. Поэтому стоит уточнить у своего партнёра, есть ли у него возможность диверсифицировать свой пакет банков и счетов (если у контрагента только один банк без возможности выбора, «узкие» места более вероятны). По аналогии с банком-отправителем в РФ стоит помнить про ручной или полуручной режим работы с платежами из РФ и настраивать контрагента на необходимость проактивного взаимодействия с банком.

На данный момент платежи проходят с переменным успехом. Однако – в том числе по информации из открытых источников – мы видим, что ведётся активная работа с обеих сторон; и анонсируется прогнозируемое улучшение ситуации: так, с июня 2024-го, по данным СМИ, планируется расширить «зелёный» список товаров для платежей в Турцию.

Специалисты swilar будут рады помочь разобраться в ситуации и найти возможное решение.

International payment PRACTICES in the current environment

The swilar group has been supporting international companies in the Russian and CIS markets for many years. swilar offers to foreign companies a full range of services: advisory 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 specifics of its activities, the swilar team monitors and analyses the situation with international payments with special attention and is happy to share its practical experience.

Problematic situation

Almost all companies working in the international field are experiencing difficulties in making payments. At the same time, while up to the end of 2023, businesses experienced almost no difficulties with payments to friendly jurisdictions, starting from January 2024 the situation has changed.

After the release of the US Presidential decree and new clarifications of the American OFAC on December 22, 2023, which extremely broadly interprets secondary sanctions against financial institutions of third countries (including in currencies other than USD), banks of friendly countries, fearing possible negative consequences, limited significantly or stopped making payments with Russia. The additional factor was the 13th EU sanctions package, which also introduced restrictive measures against third-country entities.

Companies working with Turkey, China and other friendly jurisdictions have also encountered payment difficulties, including payments for non-sanctioned goods or services.

At the moment, the company proceeding the payment has to solve a three-part problem: whether the bank in Russia will send the payment in the required currency, whether the correspondent bank will effect the payment and whether the beneficiary bank in the counterparty's country will accept the payment. Unfortunately, it is often impossible to influence these factors directly.

At the same time, according to official statistics (Central Bank of Russia), a substantial part of payments in 2024 will be made in roubles or currencies of friendly countries (TRY, CNY, etc.), while the share of payments in USD or EUR in March 2024 decreased by almost three times compared to 2021. This trend is confirmed by our observations from practice.

Working in the current environment

What to pay attention to and how to deal with this situation in 2024?

The first and one of the most important task is proactive work with the bank on the Russian side. The situation is changing quickly: the structure of correspondent accounts, the requirements of correspondent banks, possible restrictive measures, etc.

It should also be remembered that due to constant changes the significant part of international payments is currently processed by banks manually or semi-manually, which means that the human factor has a significant impact on the process – there is a possibility of overcompliance, errors or failures. Therefore, it is very important to communicate proactively with the bank, provide transcripts or explanations in advance, and to have a direct contact (in most cases – a client manager) on the bank's side who will understand the specifics of the company's activities and the structure of current transactions and payments.

It might also be useful to use the possibility of diversifying the possible types of currencies for mutual settlements under the contract – this can be specified in the terms of the contract. Such an option will allow you to switch quickly to another type of currency if necessary.

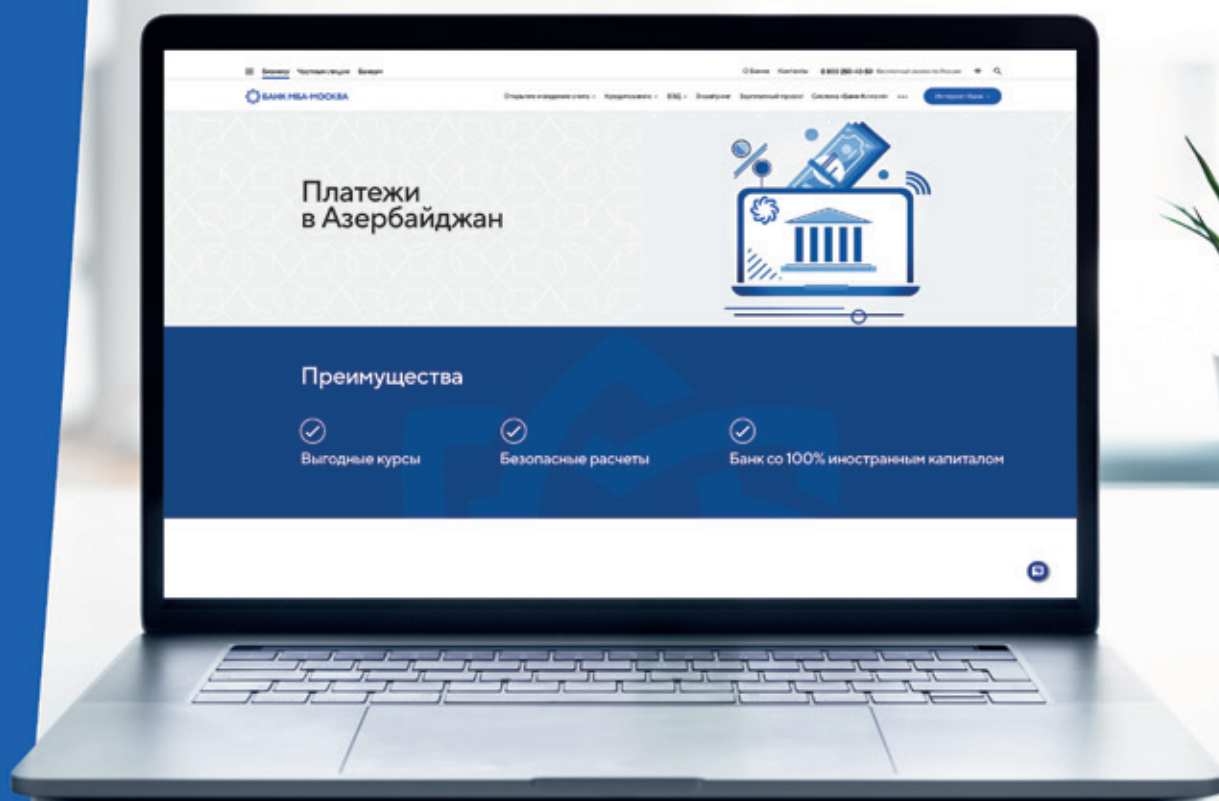
As a rule, we advise our clients to make a “test payment” – to pay a small invoice as a test before starting the transaction of larger sums from/to a new bank.

The second factor is working with a foreign counterparty, the recipient (or sender) of the payment. Just like with banks on the Russian side, the situation with the recipient's bank can change very quickly. Therefore, it is worth checking with your partner whether they have the opportunity to diversify their portfolio of banks and accounts (if the counterparty has only one bank with no choice, “bottle necks” are more likely). By analogy with the sending bank in the Russian Federation, it is worth remembering about the manual or semi-manual mode of working with payments from the Russian Federation and setting up the counterparty for the need for proactive interaction with the bank.

At the moment, payments are made with varying success. However – including information from open sources – we can see that active work is being done on both sides; and improvement of the situation is announced: thus, according to media reports, from June 2024 it is planned to expand the “green” list of goods for payments to Turkey.

Swilar specialists will be glad to help to understand the situation and find a possible solution.





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid:2VSb5zHcDdJ