

ИННОПРОМ
2025

СТАТС-СЕКРЕТАРЬ – ЗАММИНИСТРА
МИНПРОМТОРГА РОССИИ

**РОМАН
ЧЕКУШОВ:**

НАШ ПРИОРИТЕТ – НАРАЩИВАНИЕ
ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ РОССИЙСКОЙ
ПРОДУКЦИИ

УПАК

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ

У
упаkгرافика

УПАК
РОТО



*Создает идеальные решения допечатной
подготовки для декора и упаковки*



*Бренд
команда*

*Дизайн
агентство*

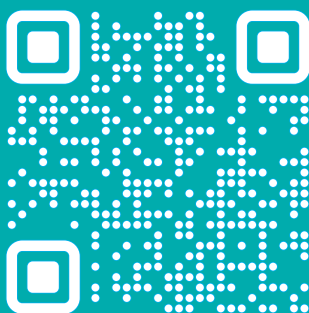
*Допечатная
подготовка*

*Печатные
формы*

*Производство
упаковки*

117105, г. Москва,
Новоданиловский пр-д, д.2, стр. 3.
тел: 8 (495) 775-66-46
e-mail: info@upackgroup.ru
web: upackgroup.ru

141205, Московская обл.,
г. Пушкино, Московский пр-кт, д. 55



173021, Новгородская обл.,
Новгородский м.р-н,
Ермолинское с.п., д. Лешино,
тер. полиграфический завод, зд. 1

142400, Московская обл.,
г. Ногинск, ул. 3-го Интернационала,
д. 39, пом. 79

RBG

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 Сергеевна Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Журналисты: Алина Волкова, Анна Добрынина,

Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников

Фото:

Пресс-служба Минпромторга России

<https://expo.innoprom.com/>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: 143966, Московская

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

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 24/309 июнь 2025

Подписано в печать: 23.06.2025

Дата выхода в свет: 03.07.2025

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

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 Suvorovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Natalia Fastova, Ekaterina Tsinduk

Journalists: Alina Volkova, Anna Dobrynina,

Ekaterina Ivanova, Vyacheslav Kolesnikov

Photo:

Press Center of the Ministry of Industry and Trade of

Russia

<https://expo.innoprom.com/>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

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

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 24/309 June 2025

Signed to the press: 23.06.2025

Date of issue: 03.07.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- 2 **ИННОПРОМ-2025:**
«ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО:
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПРОРЫВ»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 8 **РОМАН ЧЕКУШОВ:**
НАШ ПРИОРИТЕТ – НАРАЩИВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ
ПОСТАВОК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ РОССИЙСКОЙ
ПРОДУКЦИИ

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС – ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

- 14 **ОЛЬГА СМЕРНОВА, «УПАКРОТО»:**
«НАША ЦЕЛЬ – ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ
И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ
ТЕХНОЛОГИЙ ГЛУБОКОЙ ПЕЧАТИ»

- 18 **«НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ» –**
РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО ИННОВАЦИОННЫХ
РЕШЕНИЙ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ

- 24 **AL RAIED EXPORT LLC –**
ПРОВОДНИК ДЛЯ ЭКСПОРТЁРОВ НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК

- 32 **VESKO – ИНЖИНИРИНГ И ПОСТАВКИ ПРОМЫШЛЕННОГО**
ОБОРУДОВАНИЯ ИЗ КИТАЯ

- 36 **MASTERTMS – ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА**
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И
ДИСТРИБЬЮТОРОВ

- 40 **«ГИДРОРЕСУРС»:**
НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР В ЗАЩИТЕ ВАШЕГО ДОМА

- 44 **РЕЙЛШИП:**
ЛОГИСТИКА ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ВАШЕГО БИЗНЕСА



RBG



ИННОПРОМ-2025: «ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО: ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПРОРЫВ»

В Екатеринбурге ИННОПРОМ пройдет в этом году в пятнадцатый раз. О том, как изменилась выставка-форум за эти годы, о партнере ИННОПРОМа в 2025 году, о предстоящих выездных выставках и об интересе западных компаний рассказал директор деловой программы форума Антон Атрашкин.

– ИННОПРОМ имеет давнюю историю, в этом году он пройдет в Екатеринбурге в 15-й раз. За время существования выставка пережила множество преобразований. Как она изменилась к настоящему времени?

– Для человека 15 лет – это возраст подростковых иллюзий. Но для международного проекта это солидный рубеж. Либо мероприятие входит в когорту глобальных ивентов, либо остаётся флюгером, который крутится, пока в него дуют «большие дяди».

ИННОПРОМ развивается в двух равноценных форматах. Прежде всего это коммерческая выставка. Компании привозят свои технологии и продукты, чтобы продать их. Но в то же время ИННОПРОМ – это большой форум, на котором формируется

промышленная повестка, и её с волнением ждут абсолютно все производители нашей большой страны, а также зарубежные партнёры России.

Мы всегда старались идти в ногу со временем, подхватывать все основные глобальные тренды. На своём пути мы прошли несколько ключевых этапов: начинали как региональная уральская промышленная выставка с участием уральских компаний и уральской аудитории. Первой важной вехой ИННОПРОМа я бы назвал 2016 год, когда у нас впервые возник дефицит площадей – компаниям просто не хватило места на выставке. В предыдущие годы компании могли обращаться к нам в апреле-мае, и мы находили для них место. А в этом году уже к началу января выставка была практически продана

– ажиотаж невероятный, несмотря на все геополитические преграды. В павильонах «Екатеринбург-Экспо» нам даже пришлось искать дополнительные площади, которые мы раньше никогда не реализовывали. Впервые будем задействовать второй этаж, так что растём и вширь, и вверх. Для нас это один из главных критериев успеха – это значит, что компании понимают, что ИННОПРОМ – востребованная площадка.

Ещё ИННОПРОМ – важная площадка для международного общения нашей страны с зарубежными партнёрами. Именно у нас, в частности, состоялись такие знаковые сделки, как соглашение между «Синарой» и Siemens, между УВЗ и Bombardier, другие большие сделки. Международный аспект всегда важен для нас, и такой вехой стал 2015 год, когда у ИННОПРОМа впер-

вые появилась первая страна-партнёр. Это был Китай. К нам впервые приехала многотысячная делегация китайских компаний, официальных лиц. А после 2015 года среди партнёров ИННОПРОМа уже побывали Индия, Япония, Южная Корея, Турция, Италия, Беларусь, Казахстан, ОАЭ.

Хочу отметить, что наша повестка всегда была в русле мировых трендов. Хедлайнерами ИННОПРОМа были футурологи Рэй Курцвейл и Митио Каку, промышленные дизайнеры Крис Бэнгл, Карим Рашид и Росс Лавгроув, эксперты по высоким технологиям Гай Кавасаки и Сумитра Датта. Мы открыли многих российских экспертов, которые дебютировали на ИННОПРОМе и сейчас являются признанными комментаторами в ведущих СМИ.

Важным рубежом нашего развития стал переход под патронат Министерства промышленности и торговли РФ и присвоение нам статуса главной промышленной выставки России.

И, конечно, невозможно не вспомнить ИННОПРОМ-2017 – первый визит президента России. Мы поняли, что на самом верху признали нас как площадку, играющую важную роль в глобальной стратегии РФ на мировой арене.

– Как в этом году изменится количество гостей и хедлайнеров? Будет ли увеличен объём площадей и количество павильонов? И о чём, если не секрет, пойдёт речь на пленарной сессии?

– Эволюция выставки действительно происходит каждый год. Если в 2021 году в выставке приняли участие около 500 компаний, то в прошлом году мы вышли на новый рекорд – 900 компаний. И хотел бы обратить внимание уважаемого Дениса Владимировича Паслера (врио губернатора Свердловской области. — Прим. ред.): ИННОПРОМу уже тесно в этих стенах. Просим власти рассмотреть возможность строительства ещё одного павильона – уже сегодня мы не можем обеспечить все поступающие запросы, уже третий год остаются компании, которым не хватило места на нашей выставке.

В 2025 году мы ожидаем более 50 тыс. человек на нашей выставке и более тысячи компаний-экспонентов. Среди тех, кто с нами уже многие годы, – Ростех, «Транснефть», Росатом, «Синара», «Евраз», СБЕР, «Контур», «1С», «Касперский», НАМИ, «Конар» и многие-многие другие.

Количество компаний и объём площадей – это не все критерии качества ИННОПРОМа. В прошлом году к нам приехали 4 премьер-министра и 15 иностранных министров – это тоже говорит о важности выставки для большого глобального развития.

Ещё один индикатор роста – количество заявок от компаний на главную правительственную премию в области промышленности «Индустрия» – 392 заявки из 57 регионов РФ.

В этом году тема юбилейного ИННОПРОМа – «Технологическое лидерство: индустриальный прорыв». Безусловно, мы посвятим нашу главную пленарную сессию этой теме – она понятна и важна не только российским участникам, но и международным. Все страны мира задумываются о том, как быть среди победителей, а не среди тех, кто пользуется результатами успехов других стран. Россия всегда была и будет одним из технологических лидеров на планете, но для этого нужно много и упорно работать. Мы будем обсуждать, какие государственные инструменты позволяют поддерживать бизнес. Как и в предыдущие годы, участвовать в пленарной сессии будут руководители правительства России и крупнейших бизнесов из разных стран.

– Какая страна станет партнёром ИННОПРОМа в этом году?

– ИННОПРОМ был и остаётся международной площадкой. В прошлом году участие в выставке принимали компании из Казахстана, Белоруссии, Кыргызстана, Индии, Ирана, Эмиратов, Турции. Всегда приезжает много участников из Китая. В этом году страна – партнёр ИННОПРОМа – Королевство Саудовская Аравия. Страна, которая в последние годы играет всё более важную роль на мировой арене, активно участвует в самых важных глобальных переговорах, уникальная страна, поддерживающая добрые отношения и с Западом, и с Россией.

Не секрет, что саудовские фонды активно инвестируют в российские инфраструктурные проекты и бизнесы. Саудовская Аравия создала сеть промышленных городов MODON, приглашает российские компании работать в королевстве, открывать там производства. Уверен, что саудовские официальные лица будут использовать ИННОПРОМ для приглашения российских компаний к локализации производства в

своих индустриальных городах. И могу объявить уже сейчас, что именно у Саудовской Аравии будет самая большая экспозиция на ИННОПРОМе в 2025 году – более 1500 квадратных метров.

В следующем году мы впервые планируем проводить ИННОПРОМ в Саудовской Аравии. Это прямой отклик на потребности российских производителей. Ни одна страна мира не получала такого большого интереса российских производителей, как Саудовская Аравия.

– Если говорить об участии в выставке западных компаний, повлияют ли на состав участников последние новости о переговорах России и США? Возвращаются ли участники из западных стран? Появляются ли новые?

– ИННОПРОМ – это не программа «Во круг света»: у нас никогда не было задачи показать вам весь мир. Поэтому мы чутко реагируем на торгово-экономические отношения России с зарубежьем. Когда страны Запада активно взаимодействовали с Россией, численность их участия в экспозиции достигала 10–15% экспонентов.

Сейчас фокус меняется, наши большие партнёры – это страны ЕАЭС, страны арабского мира и Юго-Восточной Азии. При этом мы видим, что компании из США, Германии, Японии, Южной Кореи, Венгрии, Австрии активно приезжают на ИННОПРОМ. Они не выступают в нашей программе, но топ-менеджеры компаний внимательно следят за тем, как развивается главная промышленная выставка России, кто основные участники, кто и какие технологии показывает. Кроме того, многие западные производители показывают технику и технологии через российских дистрибьюторов.

И, конечно, мы не удивимся, если в этом году на ИННОПРОМе, по крайней мере в делегациях, будут активно присутствовать США. Мы все с вами следим за стремительно меняющейся повесткой и видим, как активно Россия и США обсуждают сотрудничество именно в торгово-экономических отношениях.

– Кого в этом году вы ждёте из числа ближневосточных и азиатских гостей?

– Наши партнёры из Центральной Азии всегда представлены на самом высоком уровне, начиная от руководителей правительства и заканчивая большим бизнесом. Кроме того, в этом году параллельно с ИННОПРОМом снова, уже в девятый раз, пройдёт «Российско-китайское Экспо». Это главная платформа для обмена товарами, услугами и технологиями между Россией и Китаем, очень важный проект. «Экспо» проходит один год в Екатеринбурге параллельно с ИННОПРОМом, один год в Харбине. В прошлом году в Харбине его посетил наш президент Владимир



Владимирович Путин, а результаты проекта продемонстрировали внушительный потенциал.

В этом году китайцы приезжают к нам, и весь четвёртый павильон «Екатеринбург-Экспо» будет отдан китайским компаниям. Мы рассчитываем, что у нас будет не менее 400 компаний из Китая в качестве экспонентов, думаем, что несколько тысяч компаний будут представлены в делегации КНР.

Помимо китайцев, знаю, что планируется участие промышленных компаний из Индии, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Турции, Ирана, ОАЭ, Индонезии и Малайзии.

– В 2025 году планируется проведение юбилейного – пятого ИННОПРОМа в Ташкенте. Какая программа ожидается на нём и как вы в целом оцениваете развитие этого проекта за 5 лет? Как проведение выставки в Узбекистане отразилось на деловых отношениях между нашими странами?

– За эти годы торгово-экономические отношения между нашими странами развиваются так стремительно, что впору приводить Узбекистан как пример эталонного сотрудничества между странами, когда обе стороны получают огромную выгоду. Этот тезис иллюстрирует и рост товарооборота – с \$6,9 млрд в 2021 году, когда мы начинали «ИННОПРОМ. Центральная Азия», до \$10 млрд по итогам 2024 года.

Не стоит забывать, что ИННОПРОМ в Ташкенте – это не двухсторонний проект, а панрегиональный: приезжают участники из всех стран Центральной Азии. Российскую делегацию в этом году возглавит первый вице-премьер правительства РФ Денис Мантуров. Со стороны правительства Узбекистана это будет вице-премьер Жамшид Ходжаев.

Из новых направлений: мы видим, как растёт интерес молодых узбекских предпринимателей, студентов. Считаем важной работу с этой аудиторией, поэтому в третий, молодёжный, день ИННОПРОМа в Ташкенте пройдёт мероприятие, которое мы назвали «Новый Узбекистан». На нём очень известные люди России и Узбекистана будут обсуждать становление молодых лидеров, молодых предпринимателей. Я назову лишь несколько имён – это наш очень известный российский дизайнер Артемий Лебедев, инфлюенсеры из Узбекистана, такие как эксперт по финтеху Шохид Ибрагимов, инвестор Бахром Бахадилов. И для нас важно, что ИННОПРОМ в Ташкенте – это не только коммерческая площадка и выставка, но ещё и платформа, где российские и узбекские лидеры общественного мнения обмениваются своим опытом и знаниями.

– Осенью также впервые пройдёт «ИННОПРОМ. Беларусь» в Минске. Какие у вас

ожидания от этого проекта? Планируется ли запуск выставки в других странах, помимо Белоруссии и Узбекистана?

– Когда мы узнали, что премьер-министр Белоруссии Роман Головченко пригласил председателя правительства РФ Михаила Мишустина, а также других лидеров и предложил сделать ИННОПРОМ в Минске, мы безумно обрадовались, потому что Беларусь – это участник практически всех ИННОПРОМов, включая наши зарубежные проекты в Ташкенте, в Астане, в Каире.

Уже в начале этого года мы получили огромное количество заявок от российских регионов, компаний на участие в выставке в Минске – она пройдёт 28–30 сентября. Рассчитываем на успех этой выставки: что уже через 5 лет мы будем отмечать вместе с вами 10-летие ИННОПРОМа в Ташкенте и 5-летие ИННОПРОМа в Минске. Выставочная экспозиция составит порядка 15 тыс. квадратных метров, из них более 6 тыс. предназначено под белорусскую экспозицию и около 9 тыс. – под российскую и иностранные коллективные экспозиции.

– Антон Геннадьевич, осенью в Геленджике также планируется проведение второго форума биотехнологий «Биопром». Расскажите, какая программа запланирована для участников в этом году и в чём его отличие от других промышленных форумов и выставок?

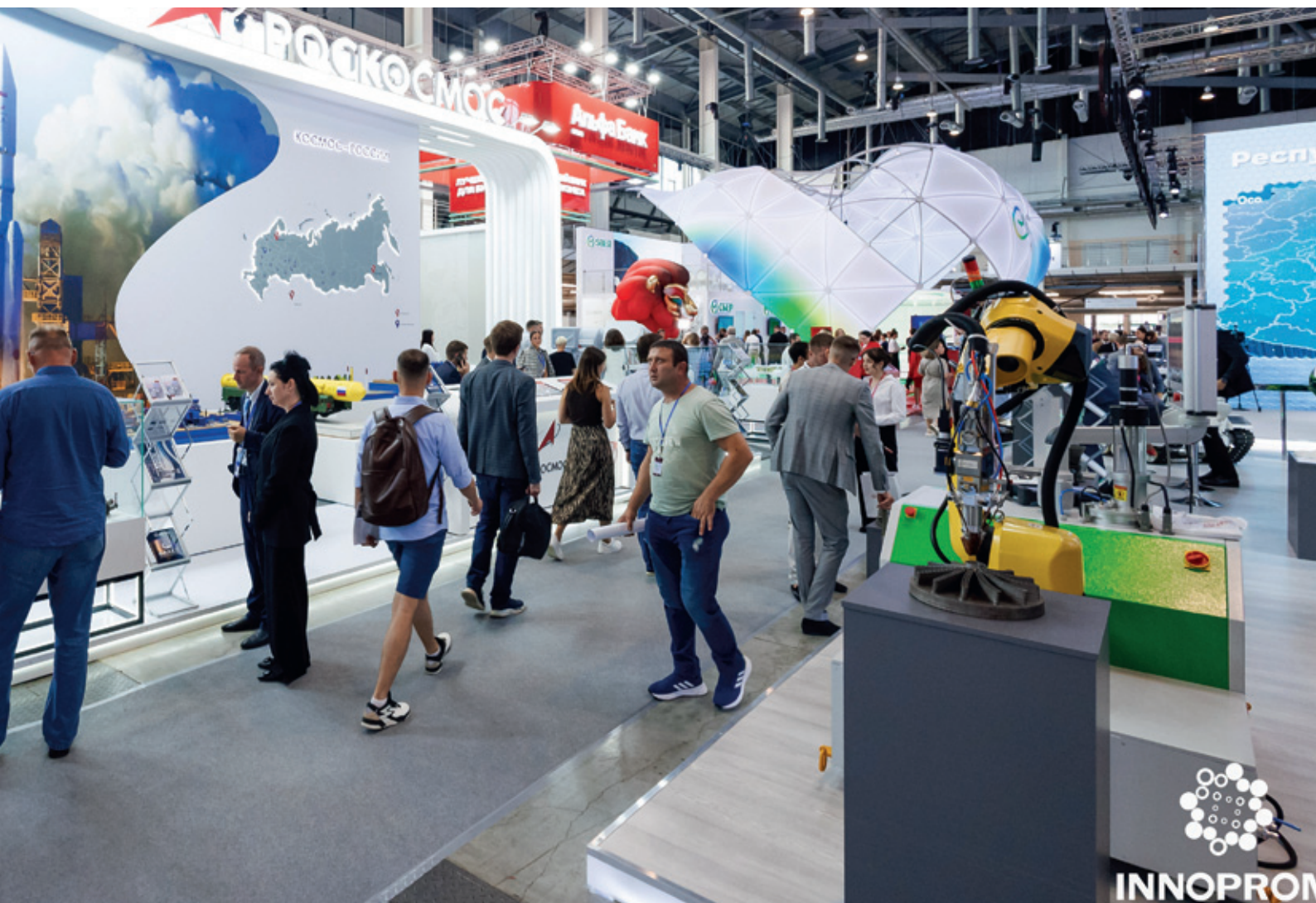
– Стартовая планка у «Биопрома» оказалась намного выше, чем у других выставок. На первый форум в Геленджике приехали первый вице-премьер РФ Денис Мантуров, глава Минпромторга Антон Алиханов, министр сельского хозяйства Оксана Лут и министр здравоохранения Михаил Мурашко. И больше тысячи первых лиц из ответственной большой фармы, пищевой промышленности, технологических компаний. И это всё – состав хедлайнеров на проект, который мы делали в первый раз.

У «Биопрома» новое, но очень многообещающее направление – это биотехнологии. Сейчас эта индустрия пока очень молодая и не такая зрелая, как машиностроение, которое является локомотивом ИННОПРОМа, однако эта индустрия, безусловно, является одной из важнейших для нас, так как она касается здравоохранения, питания и экологии. Это то, что близко каждому из нас. Мы, конечно, угадали с моментом запуска, ведь в этом году будет принят важнейший нацпроект «Технологическое обеспечение биоэкономики». А актуальность повестки подкидывает сама жизнь: здоровое долголетие, биохакинг и экологическая тема номер один – технологии утилизации нефтепродуктов. Чрезвычайная катастрофа, случившаяся минувшей зимой, может стать толчком к лучшему будущему, если мы правильно используем её уроки.



– Возвращаясь к 15-летию историческому пути ИННОПРОМа, расскажите, каким вы видите его будущее? Какие планы у этого проекта?

– Хочется ответить известным историческим мемом «наше настоящее прекрасно, а будущее великолепно», но участники ИННОПРОМа не уважают пустой пафос. Мы – коммерческая выставка. Уже 10 лет из 15 мы не получаем финансовую поддержку ни от федеральных органов власти, ни от региональных. Поэтому, строя планы и выбирая локацию, мы следуем за волей и интересами российского бизнеса. Наши участники, российские промышленники, прежде всего ценят ИННОПРОМ за то, что мы помогаем им делать бизнес, находить партнёров и инвесторов. Мы, команда «Формика Ивент», будем трудиться над тем, чтобы всем участникам ИННОПРОМа, крупным и маленьким, российским и зарубежным, было продуктивно и удобно работать на нашей площадке, чтобы они к нам возвращались, а флажков ИННОПРОМа на карте мира становилось больше.



INNOPROM-2025: 'TECHNOLOGICAL LEADERSHIP: INDUSTRIAL BREAKTHROUGH'

INNOPROM will be held in Ekaterinburg for the fifteenth time this year. Anton Atrashkin, Director of the Forum's business programme, spoke about how the exhibition and forum has changed over the years, about INNOPROM's partner in 2025, about upcoming traveling exhibitions, and about the interest of Western companies.

— INNOPROM has a long history, this year it will be held in Ekaterinburg for the 15th time. During its existence, the exhibition has undergone many transformations. How has it changed by now?

— For a person, 15 years is the age of adolescent illusions. But for an international project it is a solid milestone. Either the event is part of a cohort of global events, or it remains a weather vane that spins as long as the 'big guys' blow at it.

INNOPROM is developing in two equivalent formats. First of all, it is a commercial exhibition. Companies bring their technologies and products to sell them. But at the same time, INNOPROM is also a large forum at which an industrial agenda is formed, which is awaited with excitement by absolutely all the manufacturers of our large country, as well as Russia's foreign partners.

We have always tried to keep up with the times and pick up all the major global

trends. We have gone through several key stages along the way: we started as a regional Urals industrial exhibition with the participation of Urals companies and a Urals audience. I would call 2016 the first important milestone of INNOPROM, when for the first time we had a shortage of space, companies simply did not have enough space at the exhibition. In previous years, companies could apply to us in April and May, and we found space for them.

But this year, by the beginning of January, the exhibition was practically sold out – the excitement was incredible, despite all the geopolitical obstacles. We even had to look for additional space in the pavilions of Ekaterinburg-Expo, which we have never realised before. For the first time we will be using the first floor, so we are growing both upwards and upwards. This is one of the main criteria of success for us, it means that companies realise that INNOPROM is a demanded platform.

INNOPROM is also an important platform for our country's international dialogue with foreign partners. In particular, we have hosted such landmark deals as the agreement between Sinara and Siemens, between UVZ and Bombardier, and other big deals. The international aspect always remains important for us, and such a milestone was 2015, when INNOPROM had its first partner country. It was China. A delegation of many thousands of Chinese companies and officials came to us for the first time. And after 2015, India, Japan, South Korea, Turkey, Italy, Belarus, Kazakhstan and the UAE have already been among INNOPROM's partners.

I would like to point out that our agenda has always been in line with global trends. Among the headliners at INNOPROM were futurologists Ray Kurzweil and Michio Kaku, industrial designers Chris Bangle, Karim Rashid and Ross Lovegrove, and high-tech experts Guy Kawasaki and Sumitra Datta. We discovered many Russian experts who made their debut at INNOPROM and are now recognised commentators in leading media outlets.

An important milestone in our development was the transition under the patronage of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the awarding of the status of Russia's main industrial exhibition.

And, of course, it is impossible not to remember INNOPROM-2017, the first visit of the President of Russia. We realised that we were recognised at the very top as a platform that plays an important role in Russia's global strategy on the world stage.

– How will the number of guests and headliners change this year? Will the amount of space and the number of pavilions be increased? And what, if not a secret, will be discussed at the plenary session?

– The evolution of the exhibition does happen every year. If in 2021 the exhibition was attended by about 500 companies, last year we reached a new record of 900 companies. And I would like to draw the attention of Denis Vladimirovich Pasler (Acting Governor of the Sverdlovsk Region), for whom I have great respect: INNOPROM is already cramped within these walls. We ask the authorities to consider the possibility of

building another pavilion. Even today, we are already unable to meet all the requests we receive, and for the third year already, there are companies that have not had enough space at our exhibition.

In 2025, we expect more than 50,000 people at our exhibition and more than a thousand exhibiting companies. Among those who have been with us for many years are Rostec, Transneft, Rosatom, Sinara, Evraz, Sber, Kontur, 1C, Kaspersky, NAMI, Konar and many, many others.

The number of companies and the amount of space are not all the criteria for the quality of INNOPROM. Last year, four prime ministers and 15 foreign ministers came to visit us, and this also shows the importance of the exhibition for a large global development.

Another indicator of growth is the number of applications from companies for the main government award in the field of industry 'Industry' – 392 applications from 57 regions of the Russian Federation.

This year, the theme of the anniversary INNOPROM is 'Technological Leadership: Industrial Breakthrough'. We will certainly dedicate our main plenary session to this theme; it is clear and important not only to Russian participants, but also to international ones. All countries of the world are thinking about how to be among the winners, not among those who take advantage of the results of other countries' successes. Russia has always been and will always be one of the technological leaders on the planet, but it takes a lot of hard work. We will be discussing which government tools allow us to support business. The plenary session will be attended, as in previous years, by leaders of the Russian government and major businesses from various countries.

– Which country will be a partner of INNOPROM this year?

– INNOPROM has been and remains an international platform. Last year, companies from Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan, India, Iran, the Emirates, Turkey, and Belarus took part in the exhibition. There are always many participants from China. This year's partner country of INNOPROM is the Kingdom of Saudi Arabia. A country that in recent years has been playing an increasingly important role on the world stage, actively participating in the most important global negotiations, a unique country that maintains good relations with both the West and Russia.

It is no secret that Saudi funds are actively investing in Russian infrastructure projects and businesses. Saudi Arabia has created the MODON network of industrial cities and invites Russian companies to work in the kingdom and open production facilities there. I am sure that Saudi officials

will use INNOPROM to invite Russian companies to localise production in their industrial cities. And I can announce now that Saudi Arabia will have the largest exposition at INNOPROM in 2025 – over 1,500 square metres.

Next year, we plan to hold INNOPROM in Saudi Arabia for the first time. This is a direct response to the needs of Russian manufacturers. No other country in the world has received as much interest from Russian manufacturers as Saudi Arabia.

– If we talk about the participation of Western companies in the exhibition, will the latest news about the negotiations between Russia and the USA affect the composition of the exhibitors? Are exhibitors from Western countries returning? Are new ones appearing?

– INNOPROM is not a 'Around the World' programme, we have never had the task of showing you the whole world. That is why we are sensitive to Russia's trade and economic relations with foreign countries. When Western countries were actively interacting with Russia, the number of their participation in the exposition reached 10–15% of exhibitors.

Now the focus is changing, our big partners are EAEU countries, countries of the Arab world and South-East Asia. At the same time, we see that companies from the USA, Germany, Japan, South Korea, Hungary and Austria are actively coming to INNOPROM. They do not appear in our programme, but the top managers of the companies closely follow how Russia's main industrial exhibition is developing, who the main participants are, who is showing what technologies. In addition, many Western manufacturers show equipment and technologies through Russian distributors.

And, of course, we would not be surprised if this year's INNOPROM, at least in the delegations, will be actively attended by the USA. We are all following the rapidly changing agenda, and we see how actively Russia and the USA are discussing cooperation in trade and economic relations.

– Who are you expecting from among the Middle Eastern and Asian guests this year?

– Our partners from Central Asia are always represented at the highest level, from government leaders to big business. In addition, this year, in parallel with INNOPROM, the Russia-China Expo will be held again, for the ninth time. This is the main platform for the exchange of goods, services and technologies between Russia and China, a very special project. The Russia-China Expo is held one year in Ekaterinburg in parallel with INNOPROM and one year in Harbin. Last year our President Vladimir Putin visited

it in Harbin, and the results of the project demonstrated its impressive potential.

This year the Chinese are coming to us, and the entire fourth pavilion of Ekaterinburg-Expo will be given to Chinese companies. We expect that we will have at least 400 companies from China as exhibitors, and we think that several thousand companies will be represented in the Chinese delegation.

In addition to the Chinese, I know that industrial companies from India, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkey, Iran, UAE, Indonesia and Malaysia are planned to participate.

— In 2025, it is planned to hold the fifth anniversary INNOPROM in Tashkent. What kind of programme is expected at it and how do you generally assess the development of this project over five years? How has holding the exhibition in Uzbekistan affected business relations between our countries?

— Over these years, trade and economic relations between our countries have developed so rapidly that it is time to cite Uzbekistan as an example of benchmark cooperation between countries, with both sides benefiting enormously. An illustration of this thesis is the growth of trade turnover from \$6.9 billion in 2021, when we started «INNOPROM. Central Asia» to \$10bn by the end of 2024.

We should not forget that INNOPROM in Tashkent is not a bilateral project, but a pan-regional one. Participants come from all the countries of Central Asia. The Russian delegation this year will be headed by First Deputy Prime Minister Denis Manturov. On the side of the Uzbek government it will be Deputy Prime Minister Zhamshid Khodjaev.

Among the new directions: we see the growing interest of young Uzbek entrepreneurs and students. We believe it is important to work with this audience, so on the third, youth, day of INNOPROM

in Tashkent there will be an event that we have called 'New Uzbekistan'. At this event, very well-known people from Russia and Uzbekistan will discuss the formation of young leaders and young entrepreneurs. I will name just a few names: our very famous Russian designer Artemy Lebedev, influencers from Uzbekistan, such as fintech expert Shokhida Ibragimova, and investor Bakhrom Bahadirov. And it is important for us that INNOPROM in Tashkent is not only a commercial platform and exhibition, but also a platform where Russian and Uzbek opinion leaders exchange their experience and knowledge.

— The autumn will also see the first «INNOPROM. Belarus» in Minsk. What are your expectations from this project? Are there plans to launch the exhibition in other countries besides Belarus and Uzbekistan?

— When we learnt that Roman Golovchenko, Prime Minister of Belarus, invited Mikhail Mishustin, Chairman of the Government of the Russian Federation, and other leaders and proposed to make INNOPROM in Minsk, we were insanely happy, because Belarus is a participant of almost all INNOPROMs, including our foreign projects in Tashkent, in Astana, in Cairo.

Already at the beginning of this year, we received a huge number of applications from Russian regions and companies to participate in the exhibition in Minsk, which will be held on 28–30 September. We are counting on the success of this exhibition and that in five years' time we will celebrate together with you the tenth anniversary of INNOPROM in Tashkent and the fifth anniversary of INNOPROM in Minsk. The exhibition exposition will amount to about 15 thousand square metres, of which more than 6 thousand square metres are intended for the Belarusian exposition and about 9

thousand square metres for Russian and foreign collective expositions.

— Anton Gennadyevich, the second biotechnology forum 'Bioprom' is planned to be held in Gelendzhik in autumn. Tell us what programme is planned for the participants this year and what is its difference from other industrial forums and exhibitions?

— 'Bioprom' had a much higher starting point than other exhibitions. The first forum in Gelendzhik was attended by First Deputy Prime Minister of the Russian Federation Denis Manturov, Head of the Ministry of Industry and Trade Anton Alikhanov, Minister of Agriculture Oksana Lut and Minister of Health Mikhail Murashko. And more than a thousand top officials from domestic big pharma, food industry, technology companies. And that's the entire line-up of headliners for the project, which we did for the first time.

'Bioprom' has a new but very promising direction — biotechnology. Now this industry is still very young and not as mature as mechanical engineering, which is the driving force behind INNOPROM, but it is an industry that is certainly one of the most important for us, as it concerns health care, nutrition and ecology. This is something that is close to each and every one of us. Of course, we were very fortunate in the timing of the launch, because this year the most important national project 'Technological Support of the Bioeconomy' will be adopted. And the relevance of the agenda is suggested by life itself: healthy longevity, biohacking and environmental topic number one: oil spill utilisation technologies. Last winter's extreme disaster can be a spur to a better future if we use its lessons correctly.

— Returning to the 15-year historical path of INNOPROM, tell us how do you see its future? What are the plans for this project?

— I would like to answer with the well-known historical meme «our present is beautiful and the future is magnificent», but INNOPROM participants have no respect for vain pathos. We are a commercial exhibition. For 10 out of 15 years we have not received financial support from either federal or regional authorities. Therefore, when making plans and choosing locations, we follow the will and interests of Russian business. Our participants, Russian industrialists, first of all appreciate INNOPROM because we help them do business, find partners and investors. We, the «Formika Event» team, will work to ensure that all INNOPROM participants, large and small, Russian and foreign, were productive and comfortable working at our site, so that they come back to us, and there are more INNOPROM flags on the world map.





Роман Чекушов:

«НАШ ПРИОРИТЕТ – НАРАЩИВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ»

Российская международная торговля пережила за последнее время несколько этапов турбулентности, но смогла сохранить свой рост и потенциал. Однако этой отрасли требуется содействие государства. Об актуальных мерах поддержки экспортёров и импортёров на ближайшие годы и о задачах, стоящих в связи с этим перед профильным министерством, мы беседуем со статс-секретарём – замминистра Минпромторга России Романом Чекушовым.

– Роман Андреевич, добрый день. Вы курируете направления международной кооперации и экспорта. Наверное, уже подведены итоги российского экспорта в 2024 году? Расскажите, пожалуйста, об основных показателях, о динамике по сравнению с предыдущими годами. Куда мы движемся?

– Добрый день. Как вы правильно заметили, итоги 2024 года подведены. В целом, несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) в сопоставимых ценах увеличился на 3,3% (по итогам 2024 года) и достиг 128,5 млрд долл. США (в 2023 году – 124,4 млрд долл. США). Достижение планового показателя составило 104,4%.

Важно отметить, что в 2024 году продолжился тренд на переориентацию экспортных потоков, более 80% поставок ННЭ уже приходится на дружественные страны. В 2022 году этот показатель составлял порядка 68%. При этом в структуре ННЭ промышленная продукция по-прежнему занимает большую часть (порядка 70%).

Принимая во внимание новую версию нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» и заложенные объёмы финансирования на ближайшие годы, а также учитывая новый федеральный проект (федеральный проект по развитию зарубежной инфраструктуры) с долгосрочными процессами, в планах у нас наращивание объёмов ННЭ до уровня, который был в 2021 году. Напомню, что 2021 год стал рекордным по объёмам ННЭ – 192 млрд долл. США.

Ключевым в рамках нацпроекта будет 2030 год, к которому нам необходимо обеспечить прирост объёмов экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее 2/3 от уровня 2023 года. Также в 1,5 раза к уровню 2021 года должен увеличиться агропромышленный экспорт. Особый акцент в рамках этой работы будет сделан на расширение деловых связей с дружественными странами. Вместе с тем у нас есть планы по наращиванию поставок ННЭ товаров в дружественные страны, по объёму внешнеторговых сделок, совершённых с использованием инструментов группы РЭЦ, и пр.

– Одна из приоритетных тем – это реализация нацпроекта «Международная кооперация и экспорт», который начал действовать с 1 января 2025 года. В чём его ключевое отличие от уже реализуемых ранее мер развития экспорта?

– Действительно, с 1 января 2025 года начал работать обновлённый национальный проект «Международная кооперация и экспорт», направленный на достижение национальной цели «Устойчивая и динамичная экономика». Основным отличием нового документа от предыдущей версии является то, что в него включены не только меры по горизонтальной поддержке

экспортёров в рамках всего жизненного цикла поставки, но и меры по стратегической поддержке российского экспорта за счёт создания необходимой зарубежной инфраструктуры, по поддержке перспективных маршрутов поставки.

Созданная в дружественных странах инфраструктура позволит снизить риски для экспортёров и обеспечить устойчивый экспорт их продукции в третьи страны. Здесь речь идёт о промышленных зонах, транспортно-логистических центрах, портовых мощностях. Важно, что эти объекты будут создаваться не повсеместно, а только в тех местах, где это соответствует стратегии присутствия российского государства на международном рынке.

С другой стороны, при этой работе ещё важно поддержать «раскатку» новых транспортных маршрутов, чтобы привести их стоимость к экономически обоснованной и увеличить представленность российских товаров на перспективных рынках дружественных стран. Приоритетные для нас маршруты – это страны Африки и Латинской Америки. При этом, например, на Африканский континент мы планируем заходить с разных сторон: западная часть (Сенегал), южная часть (ЮАР), восточная часть (Танзания). Такой подход позволит охватить рынок Африки во всей полноте. Так как эти маршруты новые, мы приняли решение разделить риски компаний, помочь быстрее привести стоимость перевозки к экономически обоснованной для экспортёра. В связи с этим мы будем компенсировать логистическим компаниям порядка 50% от стоимости фрахта. Идея в том, чтобы экспортёр компенсировал затраты не через несколько месяцев или через год, а сразу имел дешёвый сервис. Это важно, когда ты выходишь на новые рынки. Планируем, что за счёт субсидий в течение двух-трёх лет новые маршруты приобретут популярность, а за счёт воз-

росших объёмов поставок их стоимость органично снизится до экономически обоснованной. Бюджету уже не нужно будет тратиться на то, чтобы из года в год субсидировать именно эти маршруты, и мы сможем включать в эту программу всё новые и новые направления. Экономическая модель такая.

Также запущена масштабная программа «Сделано в России», её оператором будет выступать Российский экспортный центр. Простым языком, это раскрутка, маркетинг российских брендов за рубежом, чтобы наш товар был узнаваем у потребителей в дружественных странах и по всему миру. Мы планируем дальше развивать информационные и цифровые сервисы, будем увеличивать количество аналитических сервисов и субсидий, которые будут выдаваться в личном кабинете с использованием платформы «Мой экспорт».

Программа «Сделано в России» состоит из мер поддержки, в которых РЭЦ обладает уникальной экспертизой. Старт экспорта можно запустить с участия в зарубежных выставках – они помогают выйти на рынок и найти партнёров. РЭЦ организует коллективные стенды под национальным брендом на крупнейших международных выставках, а также отраслевые бизнес-миссии. С графиком мероприятий можно ознакомиться онлайн в «Моём экспорте» и подобрать для себя подходящую отрасль.

**«РОССИЙСКАЯ
ФАРМПРОДУКЦИЯ
ВОСТРЕБОВАНА
ЗА РУБЕЖОМ И УЖЕ
ПОСТАВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ
ЧЕМ В 150 СТРАН МИРА».**



– Какие отрасли являются приоритетными для реализации этого проекта – сырьевые или наукоёмкие? В частности, каким экспортным потенциалом обладают российские лекарственные средства и препараты?

– В первую очередь для нас приоритетно наращивание экспортных поставок высокотехнологичной российской продукции, в частности продукции машиностроения.

Важная задача – подумать, каким образом повысить эффективность экспортных проектов с точки зрения длительности присутствия на рынках. Мы видим, что наши партнёры ждут от нас не просто поставок той или иной продукции, но и её дальнейшего обслуживания, сервиса, развития кооперационных промышленных цепочек и связей. Многим странам интересно локализовывать отдельные производственные операции на собственной территории. Мы тоже заинтересованы, чтобы российские технологии, российская наука присутствовала по всему миру, поэтому ни в коем случае не отказываемся, а даже, наоборот, поддерживаем те проекты, которые имеют длительный жизненный цикл, не ограничиваясь только контрактом поставки.

Что касается фармацевтической продукции, в этой отрасли имеется богатый практический опыт и необходимые компетенции. Российская продукция востребована за рубежом и уже поставляется более чем в 150 стран мира. Основные регионы сбыта – страны СНГ и ближнего зарубежья, Латинская Америка,кратно увеличились объёмы отгрузок в страны Африки. В 2024 году экспорт российских лекарственных препаратов составил порядка 585 млн долл. США. По объёмам экспорта лидируют вакцины, антибиотики, ноотропные и иммуностимулирующие средства, моноклональные антитела. Всего экспорт зафиксирован по 1362 международным непатентованным наименованиям и по 2784 торговым наименованиям.

Дополнительно отмечается, что развитие экспорта российской фармацевтической продукции – одно из ключевых направлений нашей работы. В рамках основных документов стратегического планирования уже сформирован перечень стран, перспективных для экспорта лекарственных средств. В первую очередь он включает страны ЕАЭС, СНГ, Ближнего Востока, Азии, Латинской Америки, Африки.

– Нацпроект предполагает создание зарубежной инфраструктуры для развития российского экспортного потенциала. О какой именно инфраструктуре идёт речь и в каких странах предполагается это делать?

– Это наши точки индустриального присутствия – промышленные зоны, портовые мощности, транспортно-логистические центры и многое другое. Например, у нас уже имеются такие объекты в Рес-

публике Узбекистан (индустриальный парк «Чирчик», технопарк «Джиззак»). 14 мая в рамках межправительственной комиссии с Египтом был подписан договор о праве использования земли в зоне Суэцкого канала, где тоже будет расположена российская промышленная зона. В этом году должен ещё открыться промышленный парк в Сумгаите (Азербайджан), а также у нас есть проект в Таджикистане на базе бывшего машиностроительного завода.

В перспективе мы не исключаем появления российских индустриальных объектов в Латинской Америке, на севере Африки, в Юго-Восточной Азии.

До 2030 года в планах поддержать 6 подобных проектов по созданию транспортно-логистических центров и российских промышленных зон в опорных странах (в том числе создание дополнительных мощностей портовой инфраструктуры со специальным режимом бондового склада). Наш механизм предполагает возможность комбинирования разных источников финансирования соответствующих инфраструктурных проектов, в том числе за счёт средств инвесторов, вклада в капитал проектных компаний, а также льготного коммерческого финансирования в рамках иных мероприятий нацпроекта «Международная кооперация и экспорт».

Российский производственный процесс за рубежом позволит обеспечить полный цикл транспортировки и производства промышленной продукции, тем самым открывая ускоренный и упрощённый доступ российскому бизнесу в макрорегионы создания инфраструктуры в условиях санкций. Залог успешности таких проектов обеспечивается гарантированным долгосрочным технологическим присутствием отечественных компаний на иностранных рынках.

Рассчитываем, что создание таких промышленных объектов за рубежом придаст новый импульс в развитии двусторонней промышленной кооперации между Российской Федерацией и дружественными странами.

«ДО 2030 ГОДА В ПЛАНАХ ПОДДЕРЖАТЬ 6 ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ И РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН В ОПОРНЫХ СТРАНАХ».



– Как обстоит дело с параллельным импортом? Насколько сократился его перечень по итогам 2024 года? Какие позиции планируется импортозаместить в 2025 году?

– Напомню, что этот механизм в первую очередь призван удовлетворить спрос на необходимые для российских потребителей (граждан и производственных предприятий) импортные товары. При этом речь идёт прежде всего о продукции, отсутствие которой на рынках Российской Федерации носит критический характер. Несмотря на продление параллельного импорта мы однозначно будем продолжать сокращать количество позиций в его рамках. Это тенденция, и она тесно связана с развитием нашей промышленности и промышленности в дружественных странах. Не так давно Центр по внешней торговле при Минпромторге России провёл опрос и выявил, что подавляющее большинство опрошенных компаний довольны качеством аналогов. И это хорошо, потому что их стоимость также привлекательна.

Также недавно мы провели очередное обновление перечня продукции, возможной к параллельному импорту, и полностью убрали оттуда парфюмерно-косметическую продукцию, за исключением лечебной косметики. Скоро ещё будут новые изменения, но они будут носить точечный характер.

В целом за период действия механизма мы отмечаем снижение (в денежном выражении) объёма импортируемой продукции. В январе 2025 года он составил 2,3 млрд, в феврале – 2,5 млрд, в марте – уже 2 млрд долл. США. В первую очередь это касается сегментов одежды/обуви и электроники. Напомню, что на пике эта цифра была в 3 раза больше (порядка 6 млрд долл. США в месяц). Если говорить о количестве, за период работы механизма из перечня было исключено порядка 1400 позиций.

Хочу отметить, что исключение продукции из перечня параллельного импорта должно происходить очень взвешенно, аккуратно, без ущерба для отечественных

отраслей промышленности и без возникновения ситуации с недостатком или отсутствием продукции для потребителей. С этой целью был разработан набор критериев для исключения из перечня, учитывающий эти риски.

В настоящее время основными критериями исключения отдельных видов продукции (кодов ТН ВЭД ЕАЭС и (или) товарных знаков) из перечня являются:

- продолжение производства локализованной в России продукции и отгрузок продукции в розничные сети с действующих в России производств;
- продолжение поставок продукции в Россию иностранным правообладателем (патентообладателем, официальным дистрибьютором, импортёром), которому принадлежит товарный знак, включённый в перечень;
- наличие на территории Российской Федерации аналогов продукции и их производство в достаточном количестве для покрытия спроса конечных потребителей (производств).

Roman Chekushov:

OUR PRIORITY IS TO INCREASE EXPORTS OF HIGH-TECH RUSSIAN PRODUCTS

Russian international trade has gone through several stages of turbulence recently, but has managed to maintain its growth and potential. However, this industry needs assistance from the state. We are talking with Roman Chekushov, State Secretary – Deputy Minister of the Ministry of Industry and Trade of Russia, about the current measures to support exporters and importers in the coming years and the tasks facing the relevant ministry in this regard.



— Roman Andreevich, good afternoon. You are in charge of international cooperation and exports. You have probably already summed up the results of Russian exports in 2024, can you tell us about the main indicators, the dynamics compared to previous years and where we are heading?

— Good afternoon. As you correctly noted, the results of 2024 have been summed up. In general, non-resource non-energy exports in comparable prices increased by 3.3% (at the end of 2024) and reached USD128.5 billion (in 2023 – USD 124.4 billion). The planned indicator was achieved by 104.4%.

It is important to note that in 2024, the trend towards the reorientation of export flows continued, with more than 80% of the non-resource non-energy exports supplies

already going to friendly countries. In 2022, this indicator was about 68%. At the same time, industrial products still account for the largest share (about 70%) in the structure of the non-resource non-energy exports.

Taking into account the new version of the National Project 'International Cooperation and Export' and the pledged funding volumes for the coming years, as well as taking into account the addition of a new federal project (federal project for the development of foreign infrastructure) with long-term processes, we plan to increase the volume of the non-resource non-energy exports to the level that was in 2021. Let me remind you that 2021 was a record year in terms of the non-resource non-energy exports volumes – USD192 billion.

'BY 2030, THE PLANS INCLUDE SUPPORTING 6 PROJECTS TO CREATE TRANSPORT AND LOGISTICS CENTRES AND RUSSIAN INDUSTRIAL ZONES IN REFERENCE COUNTRIES.'

The key year under the National Project will be 2030, by which we need to ensure an increase in the volume of exports of non-resource non-energy goods of at least 2/3 of the 2023 level. Also, agricultural exports

should increase by 1.5 times compared to the 2021 level. A special emphasis in this work will be placed on expanding business ties with friendly countries. At the same time, we have plans to increase the supply of goods to friendly countries, in terms of the volume of foreign trade transactions concluded using the REC group instruments, etc.

– One of the priority topics is the implementation of the National Project 'International Cooperation and Export', which came into effect on January 1, 2025. What is its key difference from the export development measures already implemented earlier?

– Indeed, an updated National Project 'International Cooperation and Export', aimed at achieving the national goal 'Sustainable and Dynamic Economy', began operating on January 1, 2025. The main difference between the new document and the previous version is that it includes not only measures to provide horizontal support to exporters within the entire supply life cycle, but also measures to strategically support Russian exports by creating the necessary foreign infrastructure and supporting promising supply routes.

The infrastructure created in friendly countries will make it possible to reduce risks for exporters and ensure sustainable export of their products to third countries. Here we are talking about industrial zones, transport and logistics centres, port facilities. It is important that these facilities will not be created everywhere, but only in those places where it corresponds to the strategy of the Russian state's presence in the international market.

On the other hand, it is also important to support the 'rolling out' of new transport routes in order to bring their cost to economically justified levels and increase the representation of Russian goods in the promising markets of friendly countries. The priority routes for us here are the countries of Africa and Latin America. For example, we plan to enter the African continent from different sides: the western part (Senegal), the southern part (South Africa), and the eastern part (Tanzania). This approach will allow us to cover the African market in its entirety. Since these routes are new, we have decided to share the companies' risks, to help bring the cost of transport to the economically justified for the exporter faster. In this regard, we will compensate logistics companies about 50% of the freight cost. The idea is for the exporter to compensate the costs not after a few months or a year, but to have cheap service right away. This is important when you enter new markets. We plan that new routes will become popular within two or three years due to subsidies, and due to increased volumes of deliveries their cost will organically decrease to



economically justified. The budget will no longer need to spend on subsidising these particular routes from year to year, and we will be able to include more and more new routes in the programme. This is the economic model.

We have also launched a large-scale programme called 'Made in Russia', with the Russian Export Centre acting as its operator. In simple terms, this is the promotion and marketing of the brand of Russian goods abroad, so that our goods are recognisable to consumers in friendly countries and around the world. We plan to further develop information and digital services, we will increase the number of analytical services and subsidies that will be issued in a personal account using the My Export platform.

The 'Made in Russia' programme consists of support measures in which the REC has unique expertise. Exports can be launched by participating in foreign exhibitions – they help to enter the market and find partners. The REC organises nationally branded collective stands at major international exhibitions, as well as industry-specific business missions. The schedule of events can be found online in My Export and you can find the right industry for you.

**'RUSSIAN
PHARMACEUTICAL
PRODUCTS ARE IN
DEMAND ABROAD AND
ARE ALREADY SUPPLIED
TO MORE THAN 150
COUNTRIES'**

– Which industries are prioritised for the implementation of this project – raw materials or, on the contrary, knowledge-intensive ones? In particular, what export potential do Russian medicines and drugs have?

– First of all, we prioritise increasing exports of high-tech Russian products, in particular, machine-building products.

An important task is to think about how to increase the efficiency of export projects in terms of the duration of their presence in the markets. We see that our partners expect from us not just supplies of certain products, but also further maintenance of the supplied products, service, development of cooperative industrial chains and links. Many countries are interested, among other things, in localising certain production operations on their own territory. We are also interested in having Russian technologies and Russian science present all over the world, so we by no means refuse, but even on the contrary support those projects that have a long life cycle, not being limited only by a supply contract.

As for pharmaceutical products, there is a wealth of practical experience and the necessary competences in this sector. Russian products are in demand abroad and are already supplied to more than 150 countries. The main sales regions are the CIS and neighbouring countries, Latin America, and shipments to African countries have also multiplied. In 2024, exports of Russian pharmaceuticals totalled about USD585 million. Vaccines, antibiotics, nootropic and immunostimulating agents, and monoclonal antibodies are the leading exports. In total, exports were recorded for 1362 international nonproprietary names and 2784 trade names.

In addition, it is noted that the development of exports of Russian pharmaceutical products is one of the key

areas of our work. As part of the main strategic planning documents, a list of countries promising for the export of medicines has already been formed. It includes, first of all, the countries of the EAEU, CIS, Middle East, Asia, Latin America and Africa.

— **The national project involves the creation of foreign infrastructure for the development of Russia's export potential. What kind of infrastructure are we talking about and in which countries are we supposed to do it?**

— These are our points of industrial presence — industrial zones, port facilities, transport and logistics centres and much more. For example, we already have such facilities in the Republic of Uzbekistan (industrial park 'Chirchik', technopark 'Jizzak'). On 14 May, within the framework of the intergovernmental commission with Egypt, an agreement was signed on the right to use land in the Suez Canal zone, where the Russian industrial zone will be located. This year, an industrial park is due to open in Azerbaijan, in the city of Sumgait, and we also have a project in Tajikistan on the basis of a former machine-building plant.

In the future, we do not rule out the appearance of Russian industrial facilities in Latin America, North Africa and South-East Asia.

By 2030, the plans include supporting 6 projects to create transport and logistics centres and Russian industrial zones in reference countries (including the creation of additional port infrastructure capacity with a special bonded warehouse regime). Our mechanism envisages the possibility of combining different sources of financing of the relevant infrastructure projects, including through investors' funds, contributions to the capital of project companies, as well as preferential commercial financing within the framework of other activities of National Project 'International Cooperation and Export'.

The Russian production process abroad will ensure a full cycle of transportation and production of industrial products, thereby opening up accelerated and simplified access for Russian businesses to macro-regions of infrastructure creation under sanctions. The key to the success of such projects is the guaranteed long-term technological presence of domestic companies in foreign markets.

We believe that the creation of such industrial facilities abroad will give a new impetus to the development of bilateral industrial cooperation between the Russian Federation and friendly countries.

— **What is the situation with parallel imports? How much has its list been reduced by the end of 2024? What positions are planned to be imported in 2025?**

— Let me remind you that this mechanism is designed primarily to meet the demand for imported goods necessary for Russian consumers (citizens and production enterprises). At the same time, we are talking, first of all, about products, the absence of which on the markets of the Russian Federation is critical. Despite the extension of 'parallel imports', we will definitely continue to reduce the number of items within it. This is a trend and it is closely linked to the development of our industry and the development of industry in friendly countries. Not so long ago the Centre for Foreign Trade under the Ministry of Industry and Trade of Russia conducted a survey and found that the vast majority of companies surveyed are satisfied with the quality of analogues. And this is good, because their cost is also attractive.

We have also recently carried out another update of the list of products that can be imported in parallel and completely removed perfumes and cosmetics from it, except for medical cosmetics. Soon there will be new changes, but they will be of a targeted nature.

In general, over the period of the mechanism, we note a decrease (in monetary terms) in the volume of imported products. In January 2025, it was USD 2.3 billion, in February — USD 2.5 billion, in March it was already USD 2 billion. First of all, it concerns the segments of clothing/shoes and electronics. Let me remind you that at the peak this figure was 3 times higher (about USD 6 billion per month). If we talk about the number, about 1400 items were excluded from the List during the period of the mechanism's operation.

But I would like to note that the exclusion of products from the list of parallel imports should be carried out in a very balanced, careful manner, without prejudice to domestic industries and without creating a situation with a shortage or lack

of products for consumers. To this end, a set of criteria for de-listing has been developed that takes into account these risks.

— **Thank you very much for taking the time to tell our readers about these important measures and actions of the Russian Ministry of Industry and Trade.**

At present, the main criteria for excluding certain types of products (codes of the Eurasian Economic Union Commodity Nomenclature of Foreign Economic Activities and (or) trademarks) from the List are:

- Continued production of products localised in Russia and shipments of products to retail chains from production facilities operating in Russia;
- continued supplies of products to Russia by a foreign right holder (patent holder, official distributor, importer) who owns a trademark included in the List;
- availability of product analogues in the territory of the Russian Federation and their production in sufficient quantity to cover the demand of end consumers (production facilities).



Группа предприятий «Упак» запускает новую производственную площадку в Новгородской области. Это стратегически выверенное решение, способствующее не только улучшению экономических показателей самой компании, но и развитию региона в целом. Проект реализуется при содействии Фонда развития промышленности РФ. Группа предприятий «Упак»: «УпакРото» и «УпакГрафика» – единственная российская компания в нише допечатной подготовки в упаковочной отрасли и на рынке декора с тремя направлениями работы: производство печатных валов и валов тиснения, производство флексопластин, консалтинг допечатной подготовки. Предприятие зарекомендовало себя как надёжного поставщика, готового предложить своим партнёрам самые сложные и интересные решения для рынка упаковки и отделочных материалов, ведь качество работы на этапе допечатной подготовки часто определяет не только эстетическую привлекательность конечного продукта, но и его коммерческий успех. О стратегических планах по расширению и внедрению новых технологий на предприятии нам рассказала Ольга Смирнова – генеральный директор группы компаний «УПАК».



Ольга Смирнова, «УпакРото»: «НАША ЦЕЛЬ – ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ ГЛУБОКОЙ ПЕЧАТИ»



– Ольга, открытие новой производственной площадки – знаменательное событие этого года для вашей компании. Где будет расположено производство?

– Мы уже имеем две производственные площадки «УпакРото» и «УпакГрафика» в Москве и в городе Пушкино Московской области. Потребность в расширении возникла давно, и в декабре 2024 года мы приобрели производственную площадку и оборудование у немецкой компании

SAUERESSIG в Великом Новгороде. Расширение производственных мощностей позволит нам развивать новые направления бизнеса и внедрить уникальную технологию по изготовлению ротогравюрных валов с нанесением печати методом тиснения. Данный метод уникален, мы уже запатентовали его в Роспатенте.

Общие инвестиции составили 235 млн рублей. Из них в виде льготного займа 171 млн рублей предоставил федеральный Фонд развития промышленности на приобретение оборудования.

Запуск новой площадки позволит изготавливать до 3000 ротогравюрных цилиндров и до 200 валов тиснения ежегодно. После выхода на проектную мощность компания планирует увеличить свою долю на отечественном рынке с 33 до 50%, снизив зависимость от импорта.

– Расширится ли ассортимент выпускаемой продукции?

– Да, теперь мы наконец-то сможем освоить новое для себя направление – производство валов для твёрдой пачки и картонной упаковки, что ранее было сложно реализовать из-за отсутствия необходимых площадей. Кроме того, увеличение производственных мощностей позволит расширить ассортимент выпус-

каемой продукции в сегменте картонной пачки, нарастить производство валов для гибкой упаковки и увеличить долю продаж среди гравировщиков.

– Вы упомянули о внедрении новой технологии обработки валов тиснения. В чём её преимущество?

– Мы планируем внедрить новый способ обработки валов тиснения – технологию прямого лазерного гравирования на оборудовании Cellaxu. Данная технология позволит повысить качество выпускаемых валов и скорость их обработки.

Мы разработали собственный состав антипригарной жидкости, который позволяет увеличить скорость работы лазера в 3 раза. Она впрыскивается в момент обработки поверхности лазером и позволяет без остановки оборудования совершать 20–30 циклов гравировки. Благодаря данной технологии сет валов для картонной упаковки или обоев можно будет производить в 3–5 раз быстрее.

– Сколько видов допечатной подготовки внедрено на предприятии на сегодняшний день?

– ООО «УпакРото» – единственная российская компания в данном сегменте и единственная компания в России с тремя направлениями допечатной подготовки: производство флексопластин, гравировка печатных валов и производство валов тиснения. Мы предоставляем услуги гравирования печатных валов для глубокой печати с использованием электромеханического гравирования для производства гибкой упаковки и печати обоев, гравирования лазерных валов тиснения для производства обоев и картонной пачки, допечатной подготовки оригинал-макетов, производим печатные формы для флексографской печати.

На рынке производства упаковки и на рынке декора мы работаем по принципу «Бизнес для Бизнеса», помогая нашим клиентам развивать и масштабировать их бизнес.

– Как качество допечатной подготовки влияет на экономику печатного процесса?

– Допечатная подготовка напрямую влияет на конечный выпуск гибкой упаковки и производство обоев. Малейшая ошибка в допечатном процессе может вылиться в очень круглую сумму затрат для производителя упаковки и для бренда.

– Насколько серьёзно запуск новой площадки скажется на темпах развития предприятия в целом? Какие перспективы открылись перед вами?

– Во-первых, как я уже говорила, новые производственные мощности позво-

лят нам увеличить объёмы производства цилиндров. В результате этого компания с российским участием будет играть ключевую роль в цепочке производства товаров первой необходимости. Также мы увеличим долю продаж за счёт выхода на рынок производителей твёрдой картонной пачки.

ООО «УПАКРОТО» –
ЕДИНСТВЕННЫЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПЕЧАТНЫХ
ЦИЛИНДРОВ С ПОЛНОСТЬЮ
РОССИЙСКИМ КАПИТАЛОМ,
БЕЗ ИНОСТРАННОГО
УЧАСТИЯ, И ЕДИНСТВЕННАЯ
В РОССИИ КОМПАНИЯ,
КОТОРАЯ РАБОТАЕТ ПО
ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ
ДОПЕЧАТНОЙ ПОДГОТОВКИ.



– Кто ваши заказчики?

– Заказчиками продукции являются предприятия – производители гибкой полимерной упаковки, изготовители картонной упаковки, производители обоев.

Наши технологии и оборудование предназначены, для того чтобы повысить конкурентоспособность наших клиентов на рынке. Основной рынок сбыта – предприятия, занимающиеся изготовлением упаковки продукции как для пищевой отрасли (конфеты, кисломолочная продукция, кофе, корма для животных и т.п.), так и для бытовой химии, а также производители обоев. Наше новое направление сбыта – производители твёрдой картонной пачки.

Компетентность, эффективность и гибкость – вот ключевые характеристики нашей деятельности. Мы можем успешно управлять сложными проектами и стараемся делать всё возможное, чтобы быть эффективными и полезными для наших клиентов.

Группа предприятий «Упак» работает с 15 ведущими производителями гибкой упаковки, с 10 лидирующими на рынке декора брендами обоев и с фабриками, входящими в топ-10 производителей обоев в России.

– Сегодня для разных отраслей промышленности актуальна проблема кадров. Насколько она значима для вас? Как вы решаете вопросы по привлечению и подготовке кадров на ваши предприятия?

– Рынок производства валов глубокой печати представляет собой достаточно узкую и специализированную область, требующую наличия сотрудников с высокой квалификацией и значительным опытом работы в сфере производства упаковки. Мы инвестируем в сотрудников, готовых развиваться в нашей сфере, обучаем их, предоставляя возможность стать уникальными специалистами по ротогравюрной печати и допечатной подготовке.

– Какова стратегия вашего дальнейшего развития?

– Мы начинали с выпуска полиграфических красок для печати упаковки. В 2005 году вышли на ротогравюрное направление, запустив производственную площадку в Москве. В 2016 году привезли первую и единственную в России лазерную установку Cellaxu. В 2024 году разработали и запатентовали собственную технологию обработки валов тиснения, купили производственную площадку. В 2025 году начали запуск производства в Новгородской области.

Наши цели – увеличение производственных мощностей и расширение присутствия в Северо-Западном регионе. Уже в этом году мы планируем увеличить свои мощности в 4 раза.

На сегодняшний день наша группа компаний владеет тремя производственными площадками в России. Но мы не планируем останавливаться на достигнутом. В планах открытие собственных производственных комплексов в Азербайджане, Узбекистане, Кыргызстане и в ОАЭ.

Из года в год мы совершенствуем свои производственные процессы и работу с заказчиками, изучаем и внедряем новые технологии. Вводя эти инновации, мы не только повышаем качество нашей продукции, но и укрепляем свои позиции на рынке, что позволяет нам оставаться лидерами в своём узком сегменте.

Беседовала Анна Добрынина

The group of companies Upak launches a new production site in the Novgorod region. This is a strategically verified decision that contributes not only to the improvement of the economic performance of the company itself, but also to the development of the region as a whole. The project is realised with the assistance of the Industrial Development Fund of the Russian Federation.

The group of companies Upak – UpakRoto and UpakGraphics – is the only Russian company in the niche of prepress preparation in the packaging industry and in the market of decoration with three areas of work: production of printing and embossing rollers, production of flexo plates, consulting of prepress preparation.

The company has established itself as a reliable supplier, ready to offer its partners the most complex and interesting solutions for the packaging and decoration market, because the quality of work at the prepress stage often determines not only the aesthetic appeal of the final product, but also its commercial success.

Olga Smirnova, CEO of the UPAK Group of Companies, told us about strategic plans for expansion and implementation of new technologies at the enterprise.

Olga Smirnova, UpakRoto: **‘OUR GOAL IS TO INTRODUCE NEW AND IMPROVE EXISTING GRAVURE PRINTING TECHNOLOGIES’**



— **Olga, the opening of a new production site is a significant event of this year for your company. Where will the production will be located?**

— We already have 2 production sites UpakRoto and UpakGraphics in Moscow and in the city of Pushkino, Moscow region. The need for expansion arose long ago, and in December 2024 we purchased a production site and equipment from the German company SAUERESSIG in Veliky Novgorod. The expansion of production capacity will allow us to develop new business areas and introduce a unique technology for the production of rotogravure rolls with embossing printing. This method is unique, and we have already patented it in Rospatent.

Total investments amounted to 235 million roubles. Of this amount, the federal Industrial Development Fund provided 171 million roubles in the form of a favourable loan for the purchase of equipment.

The launch of the new site will make it possible to manufacture up to three thousand rotogravure cylinders and up to 200 embossing rollers annually. After reaching the design capacity, the company plans to increase its share in the domestic market from 33% to 50%, reducing dependence on imports.

— **Will the product range be expanded?**

— Yes, now we will finally be able to master a new direction for us – production

of rolls for hard packs and carton packaging, which was difficult to realise before due to lack of necessary space. In addition, the increase in production capacity will enable the company to expand its product range in the carton pack segment, ramp up production of rollers for flexible packaging and increase its sales share among engravers.

— **You mentioned the introduction of a new embossing roll processing technology. What is its advantage?**

— We are planning to introduce a new method of embossing rolls processing – the technology of direct laser engraving on Cellaxy equipment. This technology will improve the quality of the produced rolls and the speed of their processing.

We have developed our own composition of non-stick liquid, which allows us to increase the laser speed by 3 times. It is injected at the moment of laser surface treatment and allows to perform 20–30 engraving cycles without stopping the equipment. Thanks to this technology, it will be possible to produce a set of rolls for carton packaging or wallpaper 3–5 times faster.

— **How many types of prepress preparation have been implemented at the company to date?**

— LLC UpakRoto is the only Russian company in this segment and the only

company in Russia with three areas of prepress preparation: flexo plate production, engraving of printing rolls and production of embossing rolls. We provide services of engraving of gravure printing rollers using electromechanical engraving for production of flexible packaging and wallpaper printing, engraving of laser embossing rollers for production of wallpaper and carton packs, prepress preparation of original layouts, we produce printing plates for flexographic printing.

In the packaging and decor markets, we operate on a business-to-business basis, helping our customers to develop and scale their businesses.

– How does the quality of prepress affect the economics of the printing process?

– Prepress has a direct impact on the final output of flexible packaging and wallpaper production. The slightest mistake in the prepress process can translate into a very round sum of costs for the packaging manufacturer and for the brand.

The new embossed rotogravure roll production facility will allow us to quadruple our production capacity and expand our influence in the North West region, where there is a high concentration of wallpaper and packaging manufacturers.

– How seriously will the launch of the new site affect the pace of development of the company as a whole? What prospects have opened up for you?

– Firstly, as I have already said, the new production facilities will allow us to increase our cylinder production volumes. As a result, the company with Russian participation will play a key role in the chain of production of essential goods. Also, we will increase our sales share by entering the market of hard carton pack manufacturers.

– Who are your customers?

– Our customers are flexible polymer packaging manufacturers, carton pack manufacturers, wallpaper manufacturers.

Our technologies and equipment are designed to increase the competitiveness of our customers in the market. Our main market is companies involved in the production of packaging for food (candy, sour milk products, coffee, pet food, etc.) and household chemicals, as well as wallpaper manufacturers. Our new sales area is manufacturers of hardboard carton packs.

Competence, efficiency and flexibility are key characteristics of our business. We can successfully manage complex projects and try to do our best to be efficient and useful for our customers.

The group of companies Upak works with fifteen leading manufacturers of flexible packaging, with ten leading wallpaper

brands in the decoration market and with factories that are among the top 10 wallpaper manufacturers in Russia.

LLC UPAKROTO IS THE ONLY MANUFACTURER OF PRINTING CYLINDERS WITH FULLY RUSSIAN CAPITAL, WITHOUT FOREIGN PARTICIPATION AND THE ONLY COMPANY IN RUSSIA THAT WORKS IN ALL AREAS OF PREPRESS.

– Today, the problem with personnel is topical for different industries. How significant is it for you and how do you solve the issues of attracting and training personnel for your enterprises?

– The market of gravure rollers production is a rather narrow and specialised field, which requires highly qualified employees with high qualifications and significant experience in packaging production. We invest in employees who are ready to develop in our field and train them,

giving them the opportunity to become unique rotogravure and prepress specialists.

– What is your strategy for further development?

– We started with the production of printing inks for packaging printing. In 2005, we entered the rotogravure business by launching a production site in Moscow. In 2016, we brought in the first and only Cellaxy laser machine in Russia. In 2024, we developed and patented our own embossing roll processing technology and bought a production site. In 2025, we launched production in the Novgorod region.

Our goal is to increase production capacity and expand in the North-West region. Already this year, we plan to quadruple our capacity.

Today our group of companies owns three production sites in Russia. But we do not plan to stop there. We plan to open our own production complexes in Azerbaijan, Uzbekistan, Kyrgyzstan and the UAE.

From year to year we improve our production processes, work with injections, study and introduce new technologies. By introducing these innovations, we not only improve the quality of our products, but also strengthen our position in the market, which allows us to remain leaders in our narrow segment.

Interviewed by Anna Dobrynina



«Новые системы электроники» – инноватор в области отечественной электроники для автомобильной промышленности. Компания специализируется на разработке и производстве передовых электронных решений для автомобилей и специальной техники, осуществляет полный цикл работ от проектирования до тестирования готовых изделий.

Опыт работы в области автоэлектроники позволяет специалистам предприятия генерировать инновационные и перспективные решения для отрасли. Продукция компании нашла широкое применение на рынках России и Республики Беларусь.

Одна из последних перспективных разработок – терминал платформы «Саёратех», представляющий собой интеллектуальный модуль для определения местоположения транспортного средства, сбора информации о состоянии систем автомобиля и передачи данных удалённому серверу. Эти системы уже широко применяются современными автопарками и логистическими компаниями. Инженеры-разработчики компании создают интеллектуальные системы, которые не только отвечают всем современным требованиям, но и предвосхищают тренды будущего.

Подробнее о новом решении для мониторинга транспорта и о том, как будет развиваться инжиниринговый рынок электроники для автотранспорта в России, нашему журналу рассказала директор по развитию компании «Новые системы электроники» Светлана Валентиновна Зубарева.



«НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ» – разработка и производство инновационных решений для автомобилей и спецтехники

– Светлана, какие ключевые тенденции вы наблюдаете на инжиниринговом рынке электроники для транспортных средств?

– В настоящее время автомобили становятся частью более широкой экосистемы. Повышается уровень интеграции электронных систем для обеспечения более плавного и эффективного взаимодействия между различными компонентами автомобиля. С каждым годом увеличивается количество датчиков и систем для обеспечения безопасности и комфорта вождения, включая системы помощи при парковке, адаптивный круиз-контроль, предупреждение о столкновении и т.д. Прослеживается тенденция к созданию более компактных и лёгких электронных компонентов: это позволяет уменьшить размеры и вес электронных систем, улучшить их интеграцию в конструкцию автомобиля и повысить эффективность.

Примером такой электроники является наша линейка программируемых интеллектуальных реле и силовых модулей автоматизированных систем управления.

Также в современных сложившихся реалиях большое внимание уделяется ки-

бербезопасности и защите электронных систем от взломов и кибератак.

В последние годы автомобили преобразуются с невероятной скоростью, становясь не просто средством передвижения, но и интегрированным устройством в глобальной экосистеме Интернета вещей (IoT). Эта трансформация обусловлена развитием технологий, ростом популярности умных устройств и стремлением к повышению безопасности, комфорта и эффективности транспортных средств. Смарт-автомобили уже не являются фантастикой. Они оснащены датчиками, камерами и программным обеспечением, позволяющим собирать и анализировать данные. Разрабатываются системы телематики, которые позволяют отслеживать состояние автомобиля, оптимизировать маршруты и обеспечивать его безопасность.

Повсеместно внедряются цифровые технологии для мониторинга и диагностики. Внедрение таких систем позволяет в реальном времени отслеживать состояние различных систем автомобиля и предупреждать о возможных неисправностях,

что способствует повышению надёжности и снижению затрат на обслуживание.

– Какие технологии и инновации, по вашему мнению, будут определять будущее рынка электроники в России?

– Развитие IoT-технологий позволит создавать более умные и автоматизированные системы в различных отраслях, включая автомобильную промышленность, бытовую технику, промышленное оборудование и «умный дом». В России это может привести к созданию новых продуктов и сервисов.

Будут активно разрабатываться и внедряться электронные компоненты и решения отечественного производства. В условиях геополитической ситуации растёт важность развития собственных технологий, производства своих электронных компонентов. Это будет включать разработку новых материалов, производство более эффективных и надёжных устройств, а также создание программного обеспечения для управления электронными системами.

Будет также усиливаться тренд на создание экологичных и энергоэффективных технологий. Это может включать в себя использование более устойчивых материалов, снижение энергопотребления и разработку систем для переработки электронных отходов.

– Не так давно в «Крокус-Экспо» прошла международная выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса, где ваша компания представила свои новейшие разработки и решения в области электроники для различной спецтехники. Ваша продукция получила много положительных откликов. Планируете ли вы ещё участвовать в мероприятиях подобного формата?

– Участие в международных выставках и проектах – это отличная возможность представить нашу продукцию широкой аудитории, установить контакты с потенциальными партнёрами и клиентами, а также быть в курсе последних тенденций отрасли.

В текущем году мы уже приняли участие в выставке «СТО EXPO». В рамках данного мероприятия наши представители успешно продемонстрировали продукцию компании, а также инициировали и укрепили деловые отношения с ключевыми партнёрами и клиентами. Кроме того, были получены ценные инсайты и отзывы, которые могут стать основой для дальнейшего стратегического развития компании.

В августе 2025 года мы примем участие в выставке «ИнтерАвтоМеханика» (19–22 августа в «Крокус EXPO»). Приглашаем всех желающих посетить наш стенд – Павильон № 2, зал № 7, павильон 7-472.



Терминал платформы Саёратех – интеллектуальный модуль, позволяющий определять местоположение транспортного средства, собирать информацию о состоянии систем и передавать данные удалённому серверу.

– Одна из последних разработок компании – система мониторинга транспорта на платформе «Саёратех». В чём заключается уникальность данного продукта?

– Система мониторинга транспорта «Саёратех» – это результат многолетних исследований и практического опыта в области транспортной телематики. Наш модуль «Саёратех» обладает высокой степенью адаптивности пользовательского интерфейса, что позволяет пользователям оперативно получать и анализировать необходимую информацию в реальном времени. Решение позволяет не только отслеживать местоположение транспортных средств, но и контролировать технические параметры работы их различных систем. Данная функциональность обусловлена гибкой настройкой параметров визуализации данных, что значительно повышает эффективность использования системы.



«В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АВТОМОБИЛИ ПРЕОБРАЖАЮТСЯ С НЕВЕРОЯТНОЙ СКОРОСТЬЮ, СТАНОВЯСЬ НЕ ПРОСТО СРЕДСТВОМ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ, НО И ИНТЕГРИРОВАННЫМ УСТРОЙСТВОМ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЕ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ».

Система «Саёратех» позволяет давать своевременные рекомендации по обслуживанию автомобиля, основанные на анализе данных, поступающих от конкретной машины. Уже сейчас мы планируем выходить с данным продуктом на международные рынки.

– Как вы планируете развивать проект «Мониторинг транспорта»?

– Данный проект будет расширяться в зависимости от потребностей и интересов наших партнёров. Мы планируем добавить в систему новые возможности, внедрить меры по защите персональных данных и конфиденциальной информации пользователей.

– Что помогает вам удерживать лидирующие позиции на рынке электронной промышленности?

– Наша компания постоянно инвестирует в исследования и разработку новых технологий и продуктов, это и помогает нам оставаться в авангарде технологических достижений. Высокое качество нашей продукции способствует удовлетворению потребностей клиентов и формированию положительного имиджа бренда.

Мы быстро адаптируемся к изменениям на рынке и технологическим инновациям, разрабатываем эффективные маркетинговые стратегии и корректируем их с учётом требований рынка.

– Какие направления работы являются для компании стратегическими?

– Наши ключевые направления развития – разработка новых продуктов, расширение ассортимента и выход на новые рынки.

Что касается нашей продуктовой линейки, исследование потребностей и предпочтений потребителей позволяет нам своевременно разрабатывать и тестировать новые продукты и технологии, а также оптимизировать уже существующие.

Мы планируем модернизацию производства и расширение производственных площадей. Часть процессов будет автоматизироваться, что позволит нам увеличить объёмы выпускаемой продукции.

Компания «Новые системы электроники» активно сотрудничает с научно-исследовательскими институтами и университетами для разработки инновационных решений. Важная часть стратегии нашего развития – кадры. Наша компания создаёт комфортные условия для профессионального роста и карьерного развития сотрудников, выстраивает партнёрские отношения с учебными заведениями с целью привлечения талантливых специалистов, инвестирует в их обучение и развитие.

Беседовала Анна Добрынина



New Electronics Systems is an innovator in the field of domestic electronics for the automotive industry. The company specialises in the development and production of advanced electronic solutions for automobiles and special equipment, carries out a full cycle of work from design to testing of finished products.

Experience in the field of automotive electronics allows the company's specialists to generate innovative and promising solutions for the industry. The company's products have found wide application in the markets of Russia and the Republic of Belarus.

One of the latest promising developments is the Sayoratec platform terminal, which is an intelligent module for determining the location of the vehicle, collecting information on the status of vehicle systems and transmitting data to a remote server. These systems are already widely used by modern vehicle fleets and logistics companies. The company's development engineers create intelligent systems that not only meet modern requirements, but also anticipate future trends.

Svetlana Valentinovna Zubareva, Development Director of New Electronics Systems, told our magazine more about the new solution for transport monitoring and how the engineering market of electronics for motor transport in Russia will develop.

NEW ELECTRONICS SYSTEMS – development and production of innovative solutions for automobiles and special equipment

— Svetlana, what are the key trends you see in the engineering market for vehicle electronics?

— Vehicles are now becoming part of a wider ecosystem. There is an increasing level of integration of electronic systems to ensure smoother and more efficient interaction between different components of the vehicle. The number of sensors and systems for driving safety and comfort is increasing every year, including parking assistance systems, adaptive cruise control, collision warning, etc. There is a trend towards smaller and lighter electronic components: this reduces the size and weight of electronic systems, improves their integration into the vehicle structure and increases efficiency.

An example of such electronics is our range of programmable intelligent relays and programmable power modules for automated control systems.

Also in the current realities of today's world, much attention is being paid to cybersecurity and the protection of electronic systems from hacking and cyberattacks.

In recent years, cars have been transforming at an incredible speed, becoming not just means of transport, but integrated devices in the global ecosystem of the Internet of Things (IoT). This transformation is driven by advances in technology, the growing popularity of smart devices, and the desire to improve the safety, comfort and efficiency of vehicles. Smart cars are no longer science fiction. They are equipped with sensors, cameras and software to collect and analyse data. Telematics systems are being developed to track vehicle condition, optimise routes and ensure vehicle safety.

Digital technologies for monitoring and diagnostics are being introduced everywhere. The introduction of such systems allows real-time monitoring of the condition of various vehicle systems and warns of possible malfunctions, which helps to improve reliability and reduce maintenance costs.

— What technologies and innovations, in your opinion, will determine the future of the electronics market in Russia?

— The development of IoT technologies will enable the creation of smarter and more

automated systems in various industries, including automotive, household appliances, industrial equipment and the smart home. In Russia, this may lead to the creation of new products and services.

Domestically produced electronic components and solutions will be actively developed and implemented. In the context of the geopolitical situation, the importance of developing our own technologies and producing our own electronic components is increasing. This will include the development of new materials, the creation of more efficient and reliable devices, and the creation of software to control electronic systems.

There will also be an increasing trend towards green and energy-efficient technologies. This could include using more sustainable materials, reducing energy consumption and developing systems to recycle e-waste.

– Not so long ago, Crocus Expo hosted an international exhibition of spare parts, after-sales service and maintenance, where the company presented its latest developments and solutions in the field of electronics for various special equipment. Your products received a lot of positive feedback. Do you plan to participate in events of similar format?

– Participation in international exhibitions and projects is a great opportunity to present our products to a wide audience, establish contacts with potential partners and customers, and keep abreast of the latest industry trends.

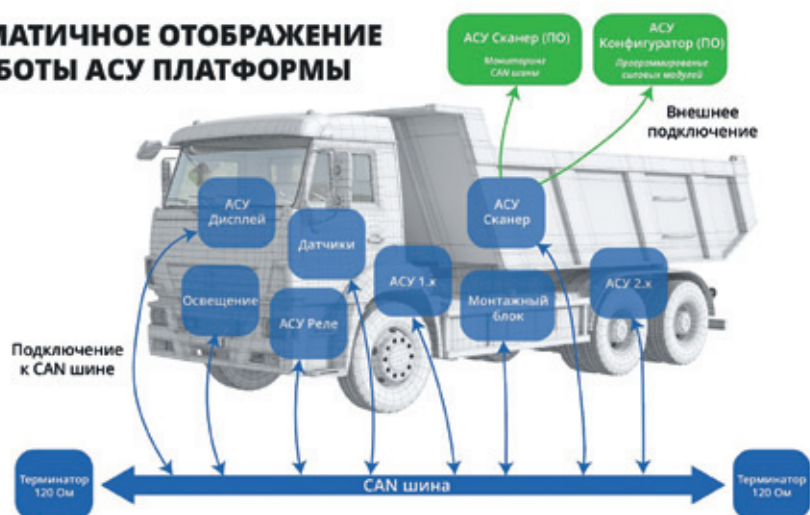
This year, we have already taken part in the STO EXPO exhibition. As part of this event, our representatives successfully demonstrated the company's products, and also initiated and strengthened business relationships with key partners and clients. In addition, valuable insights and feedback were received that can serve as a basis for the further strategic development of the company.

In August 2025, we will take part in the InterAutoMechanics exhibition (August 19–22 at Crocus EXPO). We invite everyone to visit our stand – Pavilion 2, Hall 7, Hall 7–472.

– One of the latest developments of the company is a transport monitoring system based on Sayoratec platform. What is the uniqueness of this product?

– Sayoratec transport monitoring system is the result of many years of research and practical experience in the field of transport telematics. Our Sayoratec module has a highly adaptive user interface, which allows users to quickly receive and analyse the necessary information in real time. The solution allows not only to track the location of vehicles, but also to monitor the technical parameters of various vehicle systems. This

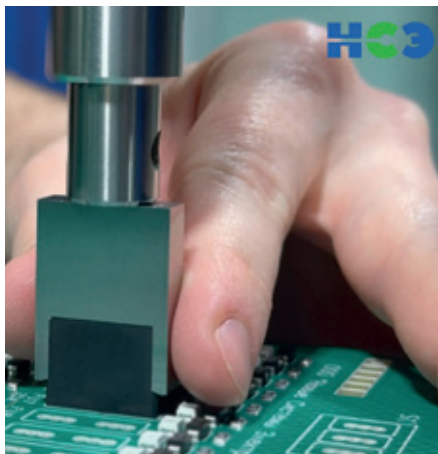
СХЕМАТИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ РАБОТЫ АСУ ПЛАТФОРМЫ



functionality is due to the flexible setting of data visualisation parameters, which significantly increases the efficiency of the system.

The Sayoratec system allows to give timely recommendations on vehicle maintenance based on the analysis of data coming from a particular vehicle. We are already planning to enter international markets with this product.

‘IN RECENT YEARS, CARS HAVE BEEN TRANSFORMING AT AN INCREDIBLE SPEED, BECOMING NOT JUST MEANS OF TRANSPORT, BUT INTEGRATED DEVICES IN THE GLOBAL ECOSYSTEM OF THE INTERNET OF THINGS:’



– How do you plan to develop the Transport Monitoring project?

– This project will be expanded depending on the needs and interests of our partners. We plan to add new features to the system, introduce measures to protect personal data and confidential information of users.

– What helps you to keep a leading position in the electronic industry market?

– Our company constantly invests in research and development of new technologies and products, which helps us to stay at the forefront of technological advances. The high quality of our products contributes to customer satisfaction and a positive brand image.

We quickly adapt to market changes and technological innovations, develop effective marketing strategies and adjust them to market requirements.

– What areas of work are strategic for the company?

– Our key areas of development are new product development, product range expansion and entering new markets.

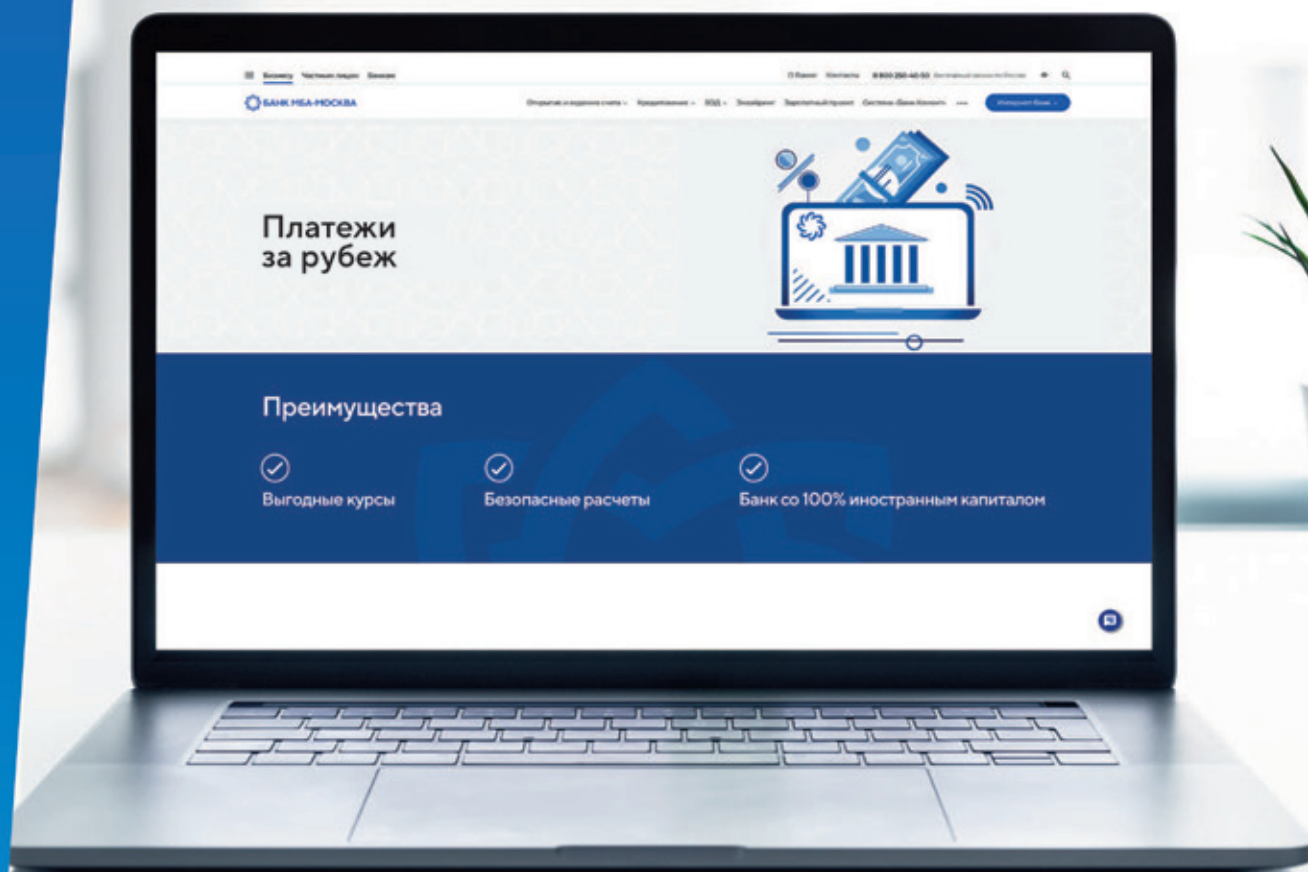
In terms of our product line, research into consumer needs and preferences allows us to develop and test new products and technologies in a timely manner, as well as optimise existing ones.

We plan to modernise our production and expand our production facilities. Part of the processes will be automated, which will allow us to increase the volume of products.

New Electronics Systems actively cooperates with research institutes and universities to develop innovative solutions. An important part of our development strategy is human resources. Our company creates comfortable conditions for the professional growth and career development of its employees, builds partnerships with educational institutions to attract talented specialists, and invests in their training and development.

Interviewed by Anna Dobrynina





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, 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: 2V5b5wM1QN4

Юлия Куварзина – эксперт в сфере международной торговли и опытный практик, чьи знания и навыки формировались годами работы в крупнейших экспортно-ориентированных холдингах России. Как член Ассоциации импортёров и экспортёров и председатель её Комитета по Ираку, Юлия вносит максимальный вклад в развитие торговых отношений между Россией и странами Ближнего Востока.

Обладая глубоким пониманием специфики региона и прекрасно зная потребности экспортного бизнеса в комплексной поддержке, Юлия Куварзина совместно с партнёрами из Ближнего Востока разработала концепцию компании, способной предоставлять эффективные бизнес-решения для выхода на рынки ОАЭ, Саудовской Аравии, Ирака, а в перспективе и других стран. Сегодня AL RAIED EXPORT LLC – динамично развивающаяся структура, уверенно занимающая своё место на рынке Ближнего Востока. Об особенностях ведения ближневосточного бизнеса мы говорим с генеральным директором компании Юлией Куварзиной.



AL RAIED EXPORT LLC – ПРОВОДНИК ДЛЯ ЭКСПОРТЁРОВ НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК

– Юлия, сколько лет вашему бизнесу? С чего вы начинали?

– Наша компания была основана в начале 2023 года. Однако у меня на тот момент уже был многолетний опыт работы с Ближним Востоком, и я обладала глубоким пониманием особенностей региона. Регулярные консультации и обращения от коллег по нюансам экспортных особенностей этого направления стали отправной точкой для создания собственного бизнеса. Я понимала, что смогу не только консультировать и давать советы, но и предложить гораздо большее – конкретные бизнес-решения, которые помогут экспортёрам успешно выйти на новые рынки.

– Почему было выбрано именно такое направление?

– Такой выбор обусловлен как наличием обширной экспертизы и большой базы наработанных контактов, так и значитель-

ным потенциалом этих территорий для экспортёров. Особенно привлекательно выглядят рынки Саудовской Аравии после масштабных модернизаций под руководством наследного принца Мухаммеда Бин Салмана, и Ирака, который очень динамично восстанавливается, развивается и демонстрирует широкие перспективы для иностранных компаний.

В этих рынках мы видим не просто возможности, но и целые экосистемы, способные дать толчок для выхода и экспансии экспорта в соседние страны.

– Какие сферы российской экономики и товары наиболее востребованы в Эмиратах и Саудовской Аравии?

– Учитывая постоянное присутствие 2 млн человек русскоговорящего населения, как экспатов, так и туристов, в ОАЭ стабильно экспортируются продукты питания. Практически во всех ключевых

розничных сетях ОАЭ есть российская продукция, а в сети супермаркетов ProStor представлен широчайший ассортимент любимых нами продуктов – от варенья до селёдки.

Также в обеих странах востребованы российские разработки в сфере IT, технологии для нефтегазового и строительного секторов, строительные материалы. Продукты питания в Саудовской Аравии также демонстрируют стабильный интерес со стороны арабских партнёров. В больших объёмах отгружается мясо кур и подсолнечное масло, растут отгрузки мучных и кондитерских изделий.

– Этим странам интересны только товары (услуги) или локализация производства в том числе?

– В ОАЭ именно у российских компаний высокий интерес локализоваться. Это влечёт за собой как эффективное реше-

ние вопросов финансовой и транспортной логистики, так и оптимизацию стоимости товара для создания более интересного предложения клиенту. Более того, ОАЭ – это крупнейший транспортный хаб, благодаря чему появляется возможность делать поставки по всем странам MENA (Middle East and North Africa) – Ближнего Востока и Северной Африки.

Саудовская Аравия, в свою очередь, очень заинтересована в максимальной локализации выпуска продукции, которая на данный момент импортируется в страну, и у MISA (Министерство инвестиций КСА) стоит задача – сделать локализацию бизнеса для иностранных компаний максимально привлекательной. Ведомство оказывает большую информационную поддержку в этом вопросе российским производителям, его сотрудники проводят инвестора через все этапы – от поиска локации производства и регистрации до запуска предприятия.

«AL RAIED EXPORT LLC ПРЕДЛАГАЕТ КОНКРЕТНЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ЭКСПОРТЁРАМ УСПЕШНО ВЫЙТИ НА НОВЫЕ РЫНКИ».

– Как принимают российский бизнес арабские страны?

– Российская продукция вызывает большой интерес в арабских странах. Но при этом отмечу, что многие российские компании ещё не до конца готовы к экспорту. Часто мы сталкиваемся с тем, что экспортёры предпочитают работать только на условиях 100-процентной предоплаты, не хотят инвестировать в продвижение собственного бренда, ожидая этих действий от партнёра. Арабы, в свою очередь, ждут той же гибкости от наших компаний, как и от партнёров из ближневосточных, азиатских и европейских стран.

– В чём особенности работы на подобном рынке?

– Каждый рынок имеет свои особенности. В ОАЭ и КСА все товары должны быть халяльными, что подразумевает отсутствие свинины и алкоголя в их составе, но при этом не на все товары

требуется халяльный сертификат. Он обязателен на мясо и продукты мясопереработки, на энергетические напитки. На сахаросодержащие и газированные напитки применяется 50-процентный налог. На энергетики и табак – 100-процентный.

Менталитет и стиль ведения бизнеса в арабских странах немного отличаются от нашего: процесс принятия решений может занимать длительное время, а личные встречи часто играют ключевую роль. Если сотрудничество с потенциальным партнёром интересно, его пригласят на ужин, чтобы увидеть в непринуждённой обстановке. Это абсолютная норма для ведения бизнеса на Ближнем Востоке.

– Как оценивается потенциал продукции для экспорта в арабские страны?

– Мы убеждены, что каждая компания перед выходом на любой новый рынок должна проводить тщательное маркетинговое исследование. Это включает в себя анализ конкурентного окружения и ценовой структуры. Понимание, как ваш продукт вписывается в рынок, а также изучение маркетинговых стратегий успешных брендов – всё это критически важно для формирования правильного подхода и повышения шансов на успешные продажи.

Наша команда с учётом наличия локального штата в странах Персидского залива часто даёт предварительную оценку экспортёрам. Подсказывает, есть ли потенциал, что следует адаптировать в продукции или материалах, какую сертификацию получить.





– Приведите примеры успешных кейсов.

– Наша роль заключается в том, чтобы стать проводником для экспортёров на Ближний Восток, – дать грамотный инструмент для оценки потенциала и адаптации продукта, найти подходящего партнёра. Дальнейший успех зависит от вложенных в развитие бренда ресурсов экспортёра и дистрибьютора.

Один из наших успешных инструментов – проект с B2B-платформой Sanadeeg в ОАЭ: мы создали каталог с российскими товарами «Made in Russia». Эта платформа уже имеет свою базу, порядка 250 оптовиков, и работает сразу по трём каналам: опт, онлайн и HoReCa. Здесь каждый экспортёр с минимальными затратами может протестировать свою продукцию и принять решение о масштабном выходе на рынок, уже понимая свой потенциал и рабочие SKU (Stock Keeping Unit) – идентификационный код, ассоциируемый с конкретной единицей товара. Например, мёд-суфле Peroni, который до этого плохо продавался в ретейле ОАЭ, оказался в числе бестселлеров в сегменте HoReCa уже через месяц и продолжил сотрудничество с платформой.

В сентябре 2024 мы представили 8 российских брендов на выставке Libya Agrofood и сразу же отгрузили контейнер сиропов Pinch&Drop для нового клиента. В этом году с нашим партнёром в Саудовской Аравии с Al Horafi Trading мы осуществили первый проект субсидированного листинга, что позволило успешно внедрить российские компании в ведущие торговые сети на выгодных условиях.

Сегодня мы ведём переговоры с ключевыми сетями Ирака и Саудовской

Аравии о создании секций российских брендов, которые планируем сами отбирать и, при необходимости, импортировать.

«НАША МЕЧТА – СОЗДАТЬ КУЛЬТУРУ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОВАРОВ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ В АРАБСКИХ СТРАНАХ».

– Какие инструменты вы используете для продвижения российских товаров в регионах присутствия?

– Мы стараемся продавать продукцию в тех локациях, где сосредоточена наша целевая аудитория. Проводим промо-акции, рассылку образцов, используем партнёрские сети. Наша база лояльных оптовиков, сформированная за годы работы, тоже способствует успешному продвижению новых продуктов.

Если говорить о действенных маркетинговых инструментах на рынке – это активности в ретейле и развитие бренда через местных блогеров. В КСА очень хороший результат показывает социальная сеть Snapchat. Многие известные иностранные бренды закрепились на рынке благодаря рекламе в ней.

– Насколько хорошо ваши сотрудники знакомы со спецификой зарубежных рынков?

– С самого начала создания компании у нас была цель сформировать команду, имеющую локальную экспертизу и знакомую со спецификой регионов, где мы работаем. У нас есть собственные команды в Королевстве Саудовская Аравия, ОАЭ и Ираке, они «свои» на рынке – активно сотрудничают с местными сетями, оптовиками и правительством, предоставляя нам максимум информации о рынках и решая все ключевые вопросы на месте, что значительно усиливает нашу стратегическую позицию.

– Обращаются ли в ваши партнёрские офисы клиенты из этих стран с запросами на российскую продукцию?

– Да, такие заявки поступают довольно часто. Клиенты обращаются к нам с различными запросами: от рекомендаций надёжных поставщиков в определённой категории товаров до комплексного сопровождения проектов, включающего организацию коммуникации, контроль производства и документации, а также решение вопросов транспортной и финансовой логистики.

Примечательно, что мы также получаем запросы от арабских производителей, заинтересованных в выходе на российский рынок. В ближайшее время планируем расширить возможности для наших саудовских и эмиратских партнёров, предложив им прямые поставки в российские торговые сети, разумеется, при востребованности их продукции на российском рынке.

– Сотрудничаете ли вы с Российским экспортным центром (РЭЦ) или с аналогичными ведомствами?

– Мы сотрудничаем с РЭЦ по выборочным проектам. РЭЦ оказывает весомую финансовую поддержку всем экспортёрам, которые обратились в центр. Это хороший ресурс для старта каждому предпринимателю. При этом хочу отметить, что экспортёры не всегда готовы к работе на целевых рынках и не всегда осознают, что экспорт требует больших инвестиций, особенно в первые годы.

В своей работе мы вынуждены быть более избирательными. Нам доверяют подбор партнёра покупатели, соответственно, важно представлять только тех производителей, которые действительно способны эффективно работать с ближневосточными партнёрами и готовы инвестировать в развитие своего бренда.

РЭЦ постоянно расширяет меры поддержки, и мы будем рады, если бизнес-решения, которые мы сейчас предлагаем на коммерческих условиях, смогут быть полезны для успешных кейсов как РЭЦ, так и экспортёров.

Мы стараемся поддерживать новичков в экспорте на Ближний Восток и уделяем особое внимание информационной составляющей. Активное проведение обучающих вебинаров, в том числе для РЭЦ, МЭЦ, Моспрома и других структур, а также наши социальные сети позволяют не только информировать бизнес-сообщество о специфике рынков, существующих возможностях и потенциальных барьерах, но и напрямую отвечать на актуальные вопросы экспортёров, помогая им принимать взвешенные решения.

– Какие ещё страны Ближнего Востока готовы принять российский бизнес?

– Ирак сейчас показывает значительный потенциал для российского бизнеса, становится одним из приоритетных направлений для экспансии. Активная фаза строительства даёт возможность нашим компаниям быстро выйти на рынок с востребованными материалами или услугами. Более того, в Ираке практически нет собственного производства, поэтому по сравнению с другими странами Ближнего Востока объёмы поставок продуктов или материалов в эту страну могут осуществляться целыми фурами на ежемесячной основе. И уровень инвестиций требуется ниже, чем в странах GCC (Gulf Cooperation Council – региональная закрытая международная организация, основанная государствами Персидского залива).

В этом году на базе известной организации по поддержке внешнеэконо-

мической деятельности – Ассоциации экспортёров и импортёров, был открыт Комитет по Ираку, где я стала председателем. Комитет создан для объединения усилий при поддержке российских предпринимателей с целью их эффективного выхода на рынок.

Уже есть два успешных кейса компаний по неинвазивному бурению и очистке воды, которым мы сейчас открываем представительства для подачи документов на государственный тендер.

– В чём заключается стратегия работы вашей компании?

– Стратегия компании основана на практическом решении бизнес-задач, а не на классическом консалтинге. Если это маркетинговое исследование, то оно представлено фактическими продажами сразу в трёх каналах. Сейчас мы его проводим на платформе Sanadeeg в ОАЭ. Через 3 месяца клиент получает пройденную регистрацию в муниципалитете, детальный анализ продаж по каждому SKU, экспертную оценку потенциала рынка, рекомендации по адаптации продукции.

В ОАЭ мы также предлагаем склад в свободной экономической зоне, куда экспортёры могут привезти контейнер и хранить товар, продавая мелкими партиями в страны GCC, не привязываясь к дорогой авиадоставке.

В Саудовской Аравии предоставляем услуги технического импортёра для возможности компаний вести переговоры

с сетями напрямую, а при согласовании условий – обеспечить им импорт, растаможку и поставку в сеть.

«УСПЕШНЫЙ ЭКСПОРТ – ЭТО НЕ ПРОСТО ПРОДАЖА ТОВАРОВ, ЭТО КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ, ВКЛЮЧАЮЩЕЕ ПОНИМАНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ, СПЕЦИФИКИ РЫНКА И ПОТРЕБНОСТЕЙ МЕСТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ».

– Какой совет вы бы дали российским предпринимателям, рассматривающим возможность расширения бизнеса в страны Ближнего Востока?

– Первое – это грамотно выбирать рынок для экспорта, а это достигается посредством проведения качественного маркетингового исследования или оценки рынка через личные визиты. Второе – важно участвовать в выставках, там можно встретиться с потенциальными партнёрами и собрать отзывы о продуктах. Это поможет сохранить в временной, и финансовых ресурс для выхода на нужный рынок.

– Что в планах вашей компании? Какие перспективы развития вы видите?

– Стратегические планы компании направлены на дальнейшее развитие, мы будем внедрять новые рабочие бизнес-решения для помощи нашим экспортёрам с эффективным выходом на новые рынки. Наша цель – донести, что успешный экспорт – это не просто продажа товаров, а комплексное решение, включающее понимание культурных особенностей, специфики рынка и потребностей местных потребителей. Именно такой подход позволит российским компаниям эффективно развивать свой бизнес в регионе.

А в целом наша мечта – создать культуру потребления товаров российских брендов в арабских странах.

Беседовал Вячеслав Колесников



Yulia Kuvarzina is an expert in international trade and an experienced practitioner whose knowledge and skills have been shaped by years of work in the largest export-oriented holdings in Russia. As a member of the Association of Importers and Exporters and Chair of its Iraq Committee, Yulia makes the maximum contribution to the development of trade relations between Russia and the Middle East. Having a deep understanding of the specifics of the region and knowing perfectly well the needs of export business in complex support, Yulia Kuvarzina, together with partners from the Middle East, developed the concept of a company capable of providing effective business solutions to enter the markets of the UAE, Saudi Arabia, Iraq, and in the future other countries. Today AL RAIED EXPORT LLC is a dynamically developing structure, confidently occupying its place in the Middle East market. We are talking about the specifics of running a Middle Eastern business with the company's CEO Yulia Kuvarzina.



AL RAIED EXPORT LLC – A GUIDE FOR EXPORTERS TO THE MIDDLE EAST

— **Yulia, how old is your business? Where did you start?**

— Our company was founded in early 2023. However, at that time I already had many years of experience working with the Middle East, and I had a deep understanding of the peculiarities of the region. Regular consultations and enquiries from colleagues on the nuances of the export features of this area became the starting point for setting up my own business. I realised that I would not only be able to advise and give advice, but to offer much more than that – concrete business solutions that would help exporters to successfully enter new markets.

— **Why was this particular direction chosen?**

— This choice is due to both the availability of extensive expertise and a large base of contacts, and the

significant potential of these territories for exporters. The markets of Saudi Arabia look particularly attractive after the large-scale modernisation under the leadership of Crown Prince Mohammed Bin Salman, and Iraq, which is very dynamically recovering, developing and demonstrating broad prospects for foreign companies.

We see these markets as not just opportunities, but entire ecosystems that can provide the impetus for exports to enter and expand into neighbouring countries.

— **What areas of the Russian economy and goods are most in demand in the Emirates and Saudi Arabia?**

— Given the constant presence of two million Russian-speaking people, both expats and tourists, food products are steadily exported to the UAE. Almost all

key retail chains in the UAE stock Russian products, and the ProStor supermarket chain has the widest range of our favourite products, from jam to herring.

Russian IT developments, technologies for the oil and gas and construction sectors, and construction materials are also in demand in both countries. Food products in Saudi Arabia also show stable interest from Arab partners. Chicken meat and sunflower oil are shipped in large volumes, shipments of flour and confectionery products are growing.

— **Are these countries interested only in goods (services) or localisation of production as well?**

— In the UAE, it is Russian companies that have a high interest in localisation. This entails both efficient solution of financial and transport logistics issues

and optimisation of the cost of goods to create a more interesting offer to the client. Moreover, the UAE is the largest transport hub, which makes it possible to make deliveries to all MENA (Middle East and North Africa) countries.

Saudi Arabia, in its turn, is very interested in maximum localisation of products that are currently imported into the country, and MISA (Ministry of Investment of KSA) has a task to make localisation of business as attractive as possible for foreign companies. The ministry provides a lot of information support to Russian manufacturers in this matter, and its employees guide investors through all the stages – from finding a production location and registration to the launch of the enterprise.

— **How do Arab countries receive Russian business?**

— Russian products arouse great interest in Arab countries. However, I should point out that many Russian companies are not yet fully prepared to export. We often come across the fact that exporters prefer to work only on the terms of 100% prepayment, they do not want to invest in promoting their own brand, expecting these actions from their partner. Arabs, in their turn, expect the same flexibility from our companies as from partners from Middle Eastern, Asian and European countries.

— **What are the peculiarities of working in such a market?**

— Every market has its own peculiarities. In the UAE and KSA, all goods must be halal, which means that there is no pork or alcohol in their composition, but not all goods require a halal certificate. It is mandatory for meat and processed meat products, energy drinks. Sugar-containing and carbonated drinks are subject to 50% tax. For energy drinks and tobacco the tax is 100%.

The mentality and style of doing business in Arab countries is a bit different from ours: the decision-making process can take a long time, and personal meetings often play a key role. If cooperation with a potential partner is interesting, they will be invited to dinner to see them in a relaxed atmosphere. This is the absolute norm for doing business in the Middle East.

— **How do you assess the potential of your products for export to Arab countries?**

— We are convinced that every company should conduct a thorough market research before entering any new market. This includes analysing the competitive environment and pricing structure. Understanding how your product fits into the market, as well as studying the marketing strategies of successful brands, are all critical to forming the right approach and increasing the chances of successful sales.



Our team, with localised staff in the Gulf, often provides a preliminary assessment for exporters. Suggesting whether there is potential, what should be adapted in products or materials, or what certification to obtain.

— **Give examples of successful cases.**

— Our role is to become a guide for exporters to the Middle East – to give a competent tool for assessing potential and product adaptation, to find a suitable partner. Further success depends on the exporter's and distributor's resources invested in brand development.

One of our successful tools is a project with the B2B platform Sanadeeg in the UAE, where we created a catalogue with Russian goods 'Made in Russia'. This platform already has its own base, about 250 wholesalers, and works in three channels at once: wholesale, online and HoReCa, where every exporter can test their products at minimal cost and decide on a large-scale market entry, already understanding their potential and working SKU (Stock Keeping Unit) – an identification code associated

'AL RAIED EXPORT LLC
OFFERS CONCRETE
BUSINESS SOLUTIONS
THAT HELP EXPORTERS
SUCCESSFULLY ENTER
NEW MARKETS:

with a particular unit of goods. For example, Peroni honey soufflé, which had previously been sold weakly in UAE retail, was among the bestsellers in the HoReCa segment after just one month and continued its cooperation with the platform.

In September 2024, we presented eight Russian brands at Libya Agrofood and immediately shipped a container of Pinch & Drop syrups to a new customer. This year, with our partner in Saudi Arabia with Al Horafi Trading, we implemented the first subsidised listing project, which allowed us to successfully introduce Russian companies to leading retail chains on favourable terms.

Today we are negotiating with key chains in Iraq and Saudi Arabia to create sections of Russian brands, which we plan to select ourselves and, if necessary, import.

– What tools do you use to promote Russian goods in the regions where you operate?

– We try to sell products in locations where our target audience is concentrated. We hold promotions, send out samples, and use partner networks. Our base of loyal wholesalers, built up over the years, also contributes to the successful promotion of new products.

If we talk about effective marketing tools on the market, these are retail activities and brand development through local bloggers. In KSA, the social network Snapchat shows very good results.

Many well-known foreign brands have gained a foothold in the market through advertising on this network.

– How well are your employees familiar with the specifics of foreign markets?

– From the very beginning of the company's creation, we had the goal of forming a team with local expertise and familiarity with the specifics of the regions where we operate. We have in-house teams in the Kingdom of Saudi Arabia, UAE and Iraq who are 'in-house' in the market and actively engage with local chains, wholesalers and government, providing us with maximum market intelligence and resolving all key issues on the ground, which greatly enhances our strategic position.

**'OUR DREAM IS TO
CREATE A CULTURE
OF CONSUMPTION
OF RUSSIAN BRANDS'
GOODS IN ARAB
COUNTRIES'**

– Do customers from these countries contact your partner offices with requests for Russian products?

– Yes, we receive such requests quite often. Clients approach us with various requests: from recommendations of reliable suppliers in a particular product category to comprehensive project support, including organising communication, controlling production and documentation, and solving transport and financial logistics issues.

It is noteworthy that we also receive requests from Arab manufacturers interested in entering the Russian market. In the near future, we plan to expand opportunities for our Saudi and Emirati partners by offering them direct supplies to Russian retail chains, provided, of course, that their products are in demand on the Russian market.

– Do you cooperate with the Russian Export Centre and similar agencies?

– We cooperate with the REC on selective projects. The REC provides substantial financial support to all exporters who apply to the centre. This is a good resource for every entrepreneur to start. At the same time, I would like to point out that exporters are not always ready to work in target markets and do not realise that exports require large investments, especially in the first years.

In our work we have to be more selective. We are trusted by buyers to select a partner, so it is important to represent only those



producers who are really able to work effectively with Middle Eastern partners and are ready to invest in the development of their brand.

REC is constantly expanding its support measures, and we would be happy if the business solutions we are currently offering on commercial terms could be useful for successful cases of both REC and exporters.

We endeavour to support newcomers to exporting to the Middle East and have a strong focus on the information component. Active training webinars, including those for REC, IEC, Mosprom and other structures, as well as our social networks, allow us not only to inform the business community about the specifics of the markets, existing opportunities and potential barriers, but also to directly answer exporters' actual questions, helping them to make informed decisions.

– What other Middle Eastern countries are ready to welcome Russian business?

– Iraq is now showing significant potential for Russian business and is becoming one of the priority areas for expansion. The active construction phase provides opportunities for our companies to quickly enter the market with materials or services that are in demand. Moreover, in Iraq, there is practically no own production, so, compared to other Middle Eastern countries, the volume of deliveries of products or materials to Iraq can be carried out by whole lorries on a monthly basis. And the level of investment required is lower than in GCC countries (Gulf Cooperation Council – a regional closed international organisation founded by the Gulf states).

This year, on the basis of a well-known organisation for supporting foreign economic activity, the Association of Exporters and Importers, the Iraq Committee was opened, where I became the Chairperson. The Committee was set up to unite efforts to support Russian entrepreneurs with a view to their effective entry into the market.

There are already two successful cases of non-invasive drilling and water treatment companies, for which we are now opening representative offices to submit documents for government tenders.

– What is the strategy of your company?

– The company's strategy is based on the practical solution of business problems, not on classical consulting. If it is market research, it is represented by actual sales in three channels at once. We are currently conducting it on the Sanadeeg platform in the UAE. After three months, the client receives a completed registration with the municipality, a detailed sales analysis for each SKU, an expert assessment of the

market potential, and recommendations on product adaptation.

In the UAE, we also offer a warehouse in an FEZ (free economic zone) where exporters can bring a container and store the goods, selling in small batches to GCC countries without being tied to expensive air freight.

In Saudi Arabia, we provide technical importer services to enable companies to negotiate directly with the networks and, if terms are agreed, to provide them with import, customs clearance and delivery to the network.

– What advice would you give to Russian entrepreneurs considering expanding their business into the Middle East?

– The first thing is to choose the market for export competently. And this is achieved by conducting a quality market research or assessing the market through personal visits. Secondly, it is important to participate in exhibitions where you can meet potential partners and gather feedback on products. This will help to save both time and financial resources to reach the right market.

– What are your company's plans? What prospects for development do you see?

– The strategic plans of the company are aimed at further development, we will implement new working business solutions to help our exporters with effective entry into new markets. Our goal is to make it clear

that successful exporting is not just about selling goods, but a comprehensive solution that includes an understanding of cultural peculiarities, market specifics and the needs of local consumers. It is this approach that will allow Russian companies to effectively develop their business in the region.

In general, our dream is to create a culture of consumption of Russian brands in Arab countries.

‘SUCCESSFUL EXPORTING IS NOT JUST ABOUT SELLING GOODS, BUT A COMPREHENSIVE SOLUTION THAT INCLUDES CULTURAL UNDERSTANDING, MARKET SPECIFICS AND THE NEEDS OF LOCAL CONSUMERS.’

Interviewed by Vyacheslav Kolesnikov





Про компанию VESKO можно смело сказать: эти люди влюблены в своё дело – они стремятся ускорить наступление самого настоящего технологического будущего в нашей стране. Команда предприятия – инженеры и единомышленники, которые связали свои навыки и богатый разносторонний профессиональный опыт в машиностроении и авиации с китайской культурой и научными достижениями. Удивительная скорость внедрения новых технологий, взрывной рост китайской промышленности и её качественный скачок зародили в руководстве компании идею организовать инжиниринговый бизнес, построенный на технологических достижениях восточного соседа и нашей лучшей в мире авиационной инженерной школы. Подробнее о деятельности предприятия мы беседуем с основателем и директором группы компаний VESKO Виталием Евтушенко.

VESKO – инжиниринг и поставки промышленного оборудования из Китая

– Виталий Анатольевич, VESKO была основана в 2014 году, но ваш опыт работы с Китаем начался намного раньше. Какой путь прошла компания от первых сделок до статуса надёжного поставщика для крупных промышленных предприятий?

– Первый опыт работы с Китаем наша команда получила ещё в 2003 году, когда я и мой товарищ уехали работать по контракту в Харбинский политехнический университет, который входит в пятёрку крупнейших и важнейших технологических университетов КНР. Там мы занимались проектированием самолёта для китайской компании.

После этого, вернувшись в Россию и поработав в качестве наёмного сотрудника, в 2011 году я основал свою первую компанию, которая называлась «СилкВэй», и с тех пор мы работаем в этом направлении, развивая поставки оборудования и комплектующих из Китая.

Основатели и ключевые сотрудники компании – выпускники Самарского государственного аэрокосмического университета. Наш главный офис располагается в Самаре, а представительства есть во Владивостоке и в Магнитогорске, Шанхае, Шэньяне и Шэньчжэне.

Более 20 лет назад мы связали свою деятельность с Китаем и за это время изучили не только бизнес-менталитет Поднебесной, но и наладили дружеские и культурные связи, а также в какой-то степени семейные отношения. Кроме того, за

это время мы развили партнёрские отношения с компаниями из Тайваня и Южной Кореи.

– В чём вы видите миссию VESKO сегодня?

– Наша миссия – это помощь российским предприятиям в их развитии и повышении уровня технологичности. И в этом смысле история делает некий поворот. После Второй мировой войны Советский Союз занимался примерно тем же самым: поставлял оборудование, материалы, комплектующие и технологии для развития промышленности Китая.

К сожалению, в 1990-е – в начале 2000-х для своей страны мы устроили некий вариант войны со своей промышленностью, уничтожив огромное количество промышленных предприятий и потеряв многие технологии, что привело к отставанию в ряде направлений. А сейчас с помощью китайских компаний мы пытаемся восстановить свой статус промышленной державы и выйти на новый уровень развития.

Сегодня компания VESKO предлагает широкий спектр услуг по поставкам металлообрабатывающего оборудования, промышленных роботов, производственных линий и комплексов, специальной техники, комплектующих и запасных частей, сырья, а также осуществляет проектирование, сборку, монтаж и пусконаладку оборудования на объектах заказчика по всей стране.

Работая «под ключ», мы гарантируем своим клиентам полный цикл обслуживания – от консультации и разработки проекта до технической поддержки и обучения персонала.

– В Самаре расположен ваш сервисный центр лазерной сварки. Почему именно это направление стало одним из ключевых?

– В Самаре находится наш сервисный центр, причём не только по лазерной сварке, но и по всему оборудованию, которое мы поставляем. Что касается лазерной сварки, впервые это направление заинтересовало меня в 2019 году на крупнейшей промышленной выставке в Шанхае. Я считаю, что это направление очень перспективно именно для России, в условиях нехватки квалифицированных сварщиков.

Конечно же, это не панацея, и она не заменит традиционную сварку, но во многих сферах лазерная сварка зарекомендовала себя как очень качественное оборудование, экономящее средства предприятий. В ближайших планах у нас получить аттестацию НАКС на наше оборудование. Вообще, на данный момент лазерное оборудование – одно из наиболее быстро развивающихся. Это и лазерная чистка, и лазерная наплавка. Про лазерную резку все давно знают – это уже практически традиционный способ заготовительных работ. Есть ещё один современный способ – это аддитивные технологии, т.е. изготовление металлических изделий путём спекания порошковых металлов лазерным лучом. Здесь мы получаем

достаточно сложные изделия, которые невозможно либо очень дорого производить традиционным путём. Именно аддитивные технологии достаточно хорошо развиваются в нашем университете. Создан центр аддитивных технологий для производства авиационных деталей.

И, конечно же, мы поставляем не только лазерную сварку, но и более сложное технологическое оборудование. Например, уникальные станки с ЧПУ, производственные линии, оборудование для термообработки, роботизированные комплексы. Хочу обратить особое внимание на станки давилно-раскатной технологии, которые мы активно продвигаем на рынке. С их помощью можно существенно сократить сроки и стоимость производства различных изделий. Эта технология имеет очень большие перспективы как для гражданского применения (бытовая техника, пищевое оборудование, системы вентиляции и т.д.), так и для оборонной промышленности.

– Как работает ваша служба контроля качества на предприятиях-партнёрах в Китае?

– Основная наша задача, когда мы заказываем оборудование, чтобы оно соответствовало всем требованиям заказчика. Для того чтобы выполнить это, мы стараемся до заказа обязательно посетить предприятие, если с ним раньше не работали, увидеть, что оно из себя представляет, какой уровень производства, какие стандарты качества на нём внедрены. Естественно, полностью проверяем оборудование перед его отправкой из Китая в Россию.

Важное направление – обучение персонала заказчика работе на оборудовании, вплоть до обучающих командировок на завод-изготовитель в Китае, если это необходимо.

– Внедрение роботизированных комплексов – тоже одно из ваших ключевых направлений. Какие отрасли в России наиболее активно внедряют такие решения? Какие технологии будут востребованы в ближайшие 5 лет?

– В ближайшие годы в России роботизация будет очень серьёзно востребована. Потому что, с одной стороны, у нас и так было не очень хорошо с производительностью и с кадрами, а в ближайшем будущем для конкуренции на мировом рынке, для повышения качества продукции необходимо будет внедрять всё больше и больше роботизированных комплексов. И мы прекрасно видим, как это происходит в том же Китае. Кроме того, использование таких решений – это уменьшение влияния человеческого фактора и, как следствие, повышение качества продукции.

В процессе подготовки одного из проектов по модернизации литейного производства мы посещали подобные заводы в

Китае. Оказывается, огромный завод, который выпускает 30 тысяч тонн чугуна в год, может обслуживать всего 30 человек – это чистое предприятие, где можно ходить в белой обуви и не испачкаться. А с учётом развития технологий искусственного интеллекта это может дать очень серьёзную синергию для роста производительности труда, повышения безопасности, снижения потребления энергии и других ресурсов, а также для уменьшения нагрузки на экологию.

«Компания VESKO – надёжный партнёр для предприятий, нуждающихся в модернизации и развитии производственных мощностей. Мы обеспечиваем высокое качество услуг, индивидуальный подход к каждому клиенту и полное сопровождение проекта от начала до конца».



– Среди ваших поставок – комплекты для БПЛА. Как вы оцениваете потенциал этого направления в России? С какими предприятиями уже сотрудничаете в этой сфере?

– Что касается БПЛА, мы с моим товарищем ещё в 2018 году в Самаре организовывали первый учебный центр по обучению управлению БПЛА на базе техникума. Только-только открылась специальность по управлению и обслуживанию БПЛА, фактически ещё не было никаких учебных материалов, и мы тогда полностью реализовали учебный курс для студентов техникума. Но в то время государство не сильно было заинтересовано в этом, преподавали лишь теорию, а на реальные серьёзные полёты деньги не выделяли.

Теперь, понятно, это направление стало приоритетным. В настоящее время в Китае мы сотрудничаем с несколькими предприятиями, которые производят дроны, в том числе специального применения.

Также у нас есть контакты с Ассоциацией производителей беспилотных летательных аппаратов.

– Вы принимаете участие во многих китайских выставках. Какие технологические тренды, на ваш взгляд, могут стать прорывными для промышленности?

– Да, мы стараемся посещать максимальное количество крупнейших профильных выставок. Чтобы, во-первых, быть в курсе трендов, во-вторых, искать новых поставщиков, смотреть, куда движется рынок.

Металлообрабатывающая отрасль в Китае развивается невиданными темпами. Каждая выставка – это некое открытие: новых технологий, новых компаний. И если раньше китайские компании отставали от ведущих производителей Европы, Японии, Америки на несколько лет, сейчас это отставание существенно сократилось, а по некоторым технологиям КНР ушла вперёд. Особенно это заметно в сфере автоматизации и роботизации.

Кроме посещения выставок, мы стараемся активно участвовать в выставках, как в России, так и в Китае, совместно с нашими партнёрами.

Также мы активно сотрудничаем с различными деловыми и профессиональными союзами. VESKO является членом «Деловой России», Торгово-промышленной палаты РФ, имеет официальный статус надёжного поставщика. Кроме того, я сам являюсь членом Комитета по экономическому сотрудничеству со странами ШОС, БРИКС, Азии и Океании при ТПП Самарской области.

– Какие новые направления или рынки планирует освоить VESKO? Есть ли у вас планы по запуску собственных производственных линий?

– Очень серьёзный прорыв в ближайшем будущем ждёт направление с применением искусственного интеллекта в роботизации и автоматизации.

Вот на этом стыке, я предполагаю, произойдут некие качественные изменения в сфере металлообработки, а также в смежных сферах. Поэтому мы стараемся держать руку на пульсе, в том числе развивать это направление.

Что касается запуска собственного производства – да, такие мысли есть. Мы сейчас прорабатываем несколько вариантов по запуску производства у нас в стране, в том числе совместно с нашими китайскими партнёрами. Пока об этих планах говорить рано, но мысли по развитию производства есть, в том числе роботов, начиная от стандартной схемы отвёрточной сборки и заканчивая тем, что большую часть оборудования будем производить в России.

Беседовала Екатерина Иванова



We can safely say about the VESKO company: these people are in love with their work – they strive to accelerate the arrival of the real technological future in our country. The company's team is made up of engineers and like-minded people who have combined their skills and rich and varied professional experience in mechanical engineering and aviation with Chinese culture and scientific achievements. The astonishing speed of new technology adoption, the explosive growth of Chinese industry and its qualitative leap gave the company's management the idea to set up an engineering business based on the technological achievements of our eastern neighbour and our world's best aviation engineering school. We talk to Vitaly Yevtushenko, the founder and director of VESKO Group of Companies, for more details about the company's activities.

VESKO – engineering and supply of industrial equipment from China

– Vitaly Anatolievich, VESKO was founded in 2014, but your experience with China started much earlier. What path has the company travelled from the first transactions to the status of a reliable supplier for large industrial enterprises?

– The first experience of working with China was back in 2003, when my friend and I went to Harbin Polytechnic University, which is one of the five largest and most important technological universities in China (<https://edurank.org/engineering/cn/>). There we were involved in designing an aeroplane for a Chinese company.

After that, having returned to Russia and worked as a salaried employee, in 2011 I founded my first company, called SilkWay, and since then we have been working in this direction, developing the supply of equipment and components from China.

The founders and key employees of the company are graduates of Samara State Aerospace University. Our head office is located in Samara, and we have representative offices in Vladivostok and Magnitogorsk, Shanghai, Shenyang and Shenzhen.

More than 20 years ago we connected our activity with China and during this time we have learnt not only the business

mentality of the Celestial Empire, but also established friendly and cultural ties, as well as to some extent family relations. In addition, during this time we have developed partnerships with companies from Taiwan and South Korea.

– What do you see as the mission of VESKO today?

– Our mission is to help Russian enterprises in their development and increase the level of technology. And in this sense, history takes a certain turn. After the Second World War, the Soviet Union was doing roughly the same thing: supplying equipment, materials, components and technologies for the development of China's industry.

Unfortunately, in the 1990s and early 2000s, we made a kind of a version of war with our own industry, destroying a huge number of industrial enterprises and losing many technologies, which led to lagging behind in a number of areas. And now, with the help of Chinese companies, we are trying to restore our status of an industrial power and reach a new level of development.

Today, VESKO offers a wide range of services for the supply of metalworking equipment, industrial robots, production

lines and complexes, special machinery, components and spare parts, raw materials, and also carries out design, assembly, installation and commissioning of equipment at the customer's facilities throughout the country.

Working on a turnkey basis, we guarantee our customers a full cycle of service – from consultation and project development to technical support and personnel training.

– Your laser welding service centre is located in Samara. Why has this particular area become one of the key areas?

– Our service centre is located in Samara, not only for laser welding, but also for all the equipment we supply. As for laser welding, I first became interested in this direction in 2019 at the largest industrial exhibition in Shanghai. I believe that this direction is very promising just for Russia, given the shortage of qualified welders.

Of course, it is not a panacea, and it will not replace traditional welding, but in many areas laser welding has proved itself as a very high quality equipment that saves money for enterprises. In the nearest future we plan to get NAKS certification for our equipment. In general, at the moment laser equipment is one of the most rapidly

developing. It includes laser cleaning and laser surfacing. Everybody has known about laser cutting for a long time – it is practically a traditional method of blanking works. There is another modern method – it is additive technologies, i.e. manufacturing of metal products by sintering powder metals with a laser beam. Here we get quite complex products that are impossible or very expensive to produce in the traditional way. It is additive technologies that are developing quite well at our university. A centre for additive technologies has been created for the production of aircraft parts.

And, of course, we supply not only laser welding, but also more complex technological equipment. For example, unique CNC machines, production lines, heat treatment equipment, robotised complexes. I would like to pay special attention to the machines of crimping and rolling technology, which we are actively promoting in the market. With their help it is possible to significantly reduce the time and cost of production of various products. This technology has very good prospects both for civilian applications (household appliances, food equipment, ventilation systems, etc.) and for the defence industry.

– How does your quality control service work at your partner companies in China?

– Our main task when we order equipment is to ensure that it fulfils all the customer's requirements. In order to fulfil this, we try to visit the company before the order, if we have not worked with it before, to see what it is like, what level of production it has, what quality standards it has implemented. Naturally, we fully check the equipment before it is shipped from China to Russia.

An important direction is training of the customer's personnel to work on the equipment, up to and including training trips to the manufacturing plant in China, if necessary.

– The introduction of robotised systems is also one of your key areas. Which industries in Russia are most actively implementing such solutions? What technologies will be in demand in the next 5 years?

– In the coming years, robotisation will be in very serious demand in Russia. Because, on the one hand, our productivity and human resources were not very good, and in the near future, in order to compete in the global market and to improve the quality of products, it will be necessary to introduce more and more robotic systems.

And we can clearly see how this is happening in China. In addition, the use of such solutions means reducing the influence of the human factor and, as a result, improving product quality.

In the process of preparing one of the foundry modernisation projects, we visited similar plants in China. It turns out that a huge plant, which produces 30 thousand tonnes of cast iron per year, can be serviced by only 30 people – it is a clean enterprise, where you can walk in white shoes and not get dirty. And with the development of artificial intelligence technologies, this can provide very serious synergies for increasing labour productivity, improving safety, reducing the consumption of energy and other resources, and also reducing the burden on the environment.

‘VESKO company is a reliable partner for companies that need to modernise and develop their production facilities. We provide high quality services, individual approach to each client and full support of the project from start to finish.’



– Among your supplies are components for UAVs. How do you assess the potential of this area in Russia? What companies are you already cooperating with in this area?

– As for UAVs, back in 2018, my friend and I organised the first UAV training centre in Samara on the basis of a technical school. The speciality of UAV control and maintenance had just opened, in fact there were no training materials yet, and we then fully implemented the training course for students of the technical school. But at that time the state was not very interested in it, only theory was taught, and no money was allocated for real serious flights.

Now, understandably, this area has become a priority. We are currently cooperating in China with several enterprises that produce drones, including those with special applications. We also have contacts with the Association of Drone Manufacturers.

– You take part in many Chinese exhibitions. Which technological trends do you think could be breakthroughs for the industry?

– Yes, we try to attend as many major trade fairs as possible. Firstly, to keep abreast of trends, and secondly, to look for new suppliers and see where the market is moving.

The metalworking industry in China is developing at an unprecedented rate. Each exhibition is a kind of discovery: new technologies, new companies. And if earlier Chinese companies lagged behind the leading manufacturers in Europe, Japan, and America by several years, now this lag has been significantly reduced, and in some technologies China has gone ahead. This is especially noticeable in the field of automation and robotisation.

In addition to attending exhibitions, we try to actively participate in exhibitions both in Russia and China, together with our partners.

We also actively cooperate with various business and professional associations. VESKO is a member of 'Business Russia', Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, and has the official status of a reliable supplier. In addition, I myself am a member of the Committee for Economic Cooperation with SCO, BRICS, Asia and Oceania at the Chamber of Commerce and Industry of the Samara Region.

– What new directions or markets does VESKO plan to develop? Do you have plans to launch your own production lines?

– A very serious breakthrough in the near future is expected in the area of application of artificial intelligence in robotisation and automation.

At this junction, I assume that there will be some qualitative changes in metalworking and related spheres. That is why we are trying to keep our eye on the ball, including the development of this area.

As for launching our own production, yes, we have such thoughts. We are currently working on several options for launching production in our country, including jointly with our Chinese partners. It is too early to talk about these plans, but we have thoughts on the development of production, including robots, starting from the standard screwdriver assembly scheme and ending with the fact that we will produce most of the equipment in Russia.

Interviewed by Ekaterina Ivanova



MasterTMS – ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Сектор магистральных автоперевозок представлен преимущественно малым бизнесом и посредниками. Крупные производственные предприятия и дистрибьюторы, которые отгружают тысячи фур в год, всегда прилагали много усилий для обеспечения своевременных отгрузок своей продукции и контроля затрат на перевозки.



Сохранение высокого спроса при увеличении дефицита надёжных грузоперевозчиков и росте уровня цен предъявляет новые требования к эффективности логистики и создаёт благоприятные условия для применения инновационных решений.

ДОРОГОЙ ПРЕИМУЩЕСТВ

MasterTMS – российская логистическая ИТ-платформа, которая позволяет быстро «прокачать» логистику на основе удачных отраслевых практик и с первого месяца начать получать устойчивый экономический эффект.

Собственная сеть постоянных партнёров – ценный ресурс, который даёт конкурентное преимущество. MasterTMS включает в себя собственный портал предприятия для взаимодействия с перевозчиками. Портал – он же личный кабинет – нацелен на рост количества вовлечённых перевозчиков, укрепление лояльности и контроль рисков.

MasterTMS обеспечивает перевод в цифру взаимодействия всех участников логистической цепочки. От момента возникновения планов на перевозку через расчёт и оптимизацию графика и маршрутов тысяч грузов к конкурсному выбору исполнителя для каждой отгрузки, её документальному оформлению, координации каждой перевозки в пути, автоматическому мониторингу и профилактике отклонений.

По каждой отгрузке платформа автоматически достигает справедливого уровня цены от собственных проверенных перевозчиков предприятия с помощью таких инструментов, как система рейтингов перевозчиков, система лояльности и определение исполнителя на конкурсной основе.

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УЖЕ В ЛОГИСТИКЕ

В платформу встроены подсистемы на основе AI и машинного обучения. На их основе MasterTMS оптимизирует график отгрузок, выгодно распределяет тысячи грузов по машинам, формирует оптимальный порядок следования. Платформа отслеживает ход перевозки и сама общается по телефону с водителем при обнаружении риска отклонений.

Применяемые в MasterTMS технологии демонстрируют результативность на сотнях тысяч отгрузок каждый год.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ

MasterTMS:

- снижение затрат до 9-21% на каждой отгрузке;
- формирование собственной сети лояльных перевозчиков;
- прозрачность выбора перевозчика и определения цены перевозки;
- оптимизация отгрузок и мониторинг с использованием AI;
- цифровизация отношений в цепи поставок на основе удачных отраслевых практик.

Подробности:
master-tms.ru



MasterTMS – LOGISTICS PLATFORM FOR MANUFACTURING COMPANIES AND DISTRIBUTORS

The long-haul road haulage sector is predominantly represented by small businesses and intermediaries. Large manufacturing companies and distributors, who ship thousands of trucks per year, have always worked hard to ensure on-time shipments of their products and control transportation costs. Continued strong demand with an increasing shortage of reliable and rising price levels are placing new demands on logistics efficiency and creating a favourable environment for innovative solutions.



THE ROAD OF ADVANTAGES

MasterTMS is a Russian logistics IT platform that allows you to quickly 'pump up' logistics on the basis of successful industry practices and start receiving sustainable economic effect from the first month.

Own network of regular partners is a valuable resource that gives a competitive advantage. MasterTMS includes its own enterprise portal for interaction with carriers. The portal - also known as a personal account - is aimed at increasing the number of involved carriers, strengthening loyalty and risk control.

MasterTMS ensures the digitalisation of interactions between all participants in the logistics chain. From the moment plans for transportation are created, through the calculation and optimisation of the schedule and routes of thousands of cargoes, to the competitive selection of a contractor for each shipment, its documentation, coordination of each shipment en route, automatic monitoring and prevention of deviations.

For each shipment, the platform automatically achieves a fair price level from the company's own verified carriers using tools such as carrier rating system, loyalty system and competitive selection of the contractor.



SMART TECHNOLOGIES ARE ALREADY IN LOGISTICS

AI and machine learning-based subsystems are built into the platform. On their basis MasterTMS optimises the schedule of shipments, distributes thousands of cargoes to vehicles, forms the optimal order. The platform monitors the progress of the transport and communicates with the driver by phone when the risk of deviations is detected.

The technologies used in MasterTMS demonstrate their effectiveness on hundreds of thousands of shipments every year.

MasterTMS
LOGISTICS PLATFORM FOR
MANUFACTURING COMPANIES
AND DISTRIBUTORS:

- Reduce costs by up to 9-21% on every shipment
- Formation of own network of loyal carriers
- Transparency of carrier selection and price determination
- Optimisation of shipments and monitoring with AI
- Digitalisation of supply chain relationships based on successful industry practices

Read more: master-tms.ru



«ГИДРОРЕСУРС»: НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР В ЗАЩИТЕ ВАШЕГО ДОМА

БЕЗОПАСНОСТЬ – ВОПРОС АКТУАЛЬНЫЙ

За последние годы рынок систем защиты от протечек вырос во много раз. Если несколько лет назад такие решения устанавливались преимущественно в элитных домах, то теперь ведущие российские застройщики массово закладывают их ещё на этапе разработки проекта. Не последнюю роль в изменении подхода сыграли трагические происшествия, например, авария в торговом центре «Времена года». В июле 2022 года из-за дефекта сварного соединения там произошёл прорыв трубы горячего водоснабжения, в результате которого пострадали десятки людей. Наличие автоматизированного мониторинга, специальных датчиков и удалённого управления инженерными системами помогло бы избежать страшных последствий.

А сколько неприятностей жильцам, управляющим компаниям и ресурсоснабжающим организациям доставляют аварии в многоквартирных домах! Каждый может припомнить историю о том, как потоком воды из прорвавшегося крана затопило несколько этажей. Даже весомые страховые выплаты порой не покрывают нанесённый ущерб. Особенно часто это случается в новостройках. К счастью, стояки в большинстве современных домов сразу оснащаются шаровыми кранами с электроприводом и дистанционным управлением.

А вот до квартир руки доходят не у всех застройщиков, да и не все владельцы недвижимости знают о преимуществах установки системы защиты от протечек. По статистике страховых компаний, в России зафиксировано 85% обращений по страховым случаям «потопы». И эта цифра всё время увеличивается. Со временем, конеч-

но, комплексный подход к решению вопросов инженерной безопасности станет нормой. Но уже сейчас использование оборудования Hidrolock в комплексе: поквартирно и в стояках – набирает популярность.

КУРС НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ

В строительной отрасли растёт спрос на цифровизацию. В ассортименте компании имеются блоки управления с широким функционалом, радиодатчики, проводные датчики, а также шаровые краны от ведущих мировых производителей, что позволяет устанавливать их в различные системы водоснабжения и отопления на уровне квартиры и на общедомовом уровне. Оборудование Hidrolock работает практически со всеми передовыми системами «умный дом», такими как UJIN, СБЕР, MTC, SMARTBASE, SAURES, TUYA, хорошо коммуницирует с «Алисой» и с другими голосовыми сервисами от Яндекса.

Особенность оборудования Hidrolock заключается в том, что интегрироваться с «умным домом» может как вся система (приводы, блок управления и датчики), так и отдельные элементы. Благодаря этому монтаж возможен на любом этапе стройки или ремонта – от чистовой отделки до уже заселённого объекта.

Совсем недавно компания дополнила линейку умных устройств, выпустив систему Winner Wi-Fi. Она объединяет шаровый кран с электроприводом, в который встроен блок управления, а также аккумуляторы для работы при отключении электропитания. В последнем случае система продолжит работать автономно и в случае протечки перекроет краны. Потребителю нужно только поставить шаровые краны с электроприводом на горячее и холодное

Компания «Гидроресурс» – один из ведущих производителей решений для обеспечения безопасности зданий от технологических аварий инженерных систем. За прошлый год предприятие побило абсолютный рекорд как по объёмам производства, так и по объёмам продаж готовой продукции. Согласно внутренней аналитике предприятия за 2024 год, количество проданных только готовых комплектов системы защиты от протечек воды Hidrolock приблизилось к 150 тысячам.

водоснабжение и разместить датчики протечек во всех возможных зонах.

Системами Hidrolock с интерфейсом Wi-Fi можно управлять из приложения, голосом или по сценариям. Можно даже создать свой удобный сценарий работы устройства.

BIM-МОДЕЛИ ОТВЕЧАТ НА ЗАПРОСЫ ПРОЕКТИРОВЩИКОВ

Но для того чтобы вопрос решался комплексно, нужно предложить застройщикам пакетное решение возможной проблемы. Компания «Гидроресурс» несколько лет назад пришла к необходимости создания BIM-моделей, после того как был создан отдел по работе с проектами и стали поступать запросы от компаний-застройщиков на BIM-модели оборудования Hidrolock.

Поэтому руководством «Гидроресурса» было принято решение разработать BIM-модели на весь ассортимент. Сегодня они доступны к использованию для 99% решений. На данный момент библиотека проектов находится в открытом доступе на сайте компании, а также размещена на крупнейшем российском портале BIMLIB.

ЗА КАЧЕСТВО ОТВЕЧАЮТ!

Краны Hidrolock изготавливаются из горячекованной латуни, что обеспечивает высокие прочностные характеристики, устойчивость к температурным перепадам, воздействию давления и механического напряжения, а также стойкость к коррозии. Кроме того, горячекованная латунь имеет повышенную устойчивость к агрессивным средам, что особенно важно для требовательных трубопроводных систем.



Шаровой кран 2" с электроприводом Hidrolock professional BS FB. – решение для строительных и промышленных объектов.

Оборудование компании обладает важными критериями выбора, такими как предельное давление жидкости, которое может достигать 40 бар, максимальная температура 120 °С, время закрытия шарового крана составляет 20 с, эксплуатационный срок – до 250 тыс. циклов открытия и закрытия, широкий диапазон температуры эксплуатации шаровых кранов и блоков управления от 0 до 60 °С, а также возможность подключения до 20 шаровых кранов и до 200 проводных датчиков с температурой эксплуатации от –30 до +60 °С. Все эти параметры делают Hidrolock идеальным вариантом, в том числе в сложных климатических условиях эксплуатации.

СДЕЛАНО В РОССИИ

На сегодняшний день мытищинский завод «Гидроресурс» – это предприятие полного цикла с высокой культурой производства, оснащённое современным оборудованием.

Сегодня Hidrolock – это мировой бренд, включённый в каталоги ведущих холдингов мира. Продукция экспортируется в Китай, Турцию и ряд европейских стран. Благодаря грамотно выстроенной логистике системы защиты от протечек под этой маркой представлены во всех крупных городах России.

ТОЧКИ РОСТА КОМПАНИИ

Технологическое развитие, контроль качества и расширение продаж – вот три основные точки роста компании. Ещё 8 лет назад коллектив насчитывал чуть больше 20 человек, ассортимент продукции значительно уступал сегодняшнему, производство было гораздо меньше, как и количество выпускаемых изделий, да и объёмы продаж не впечатляли.

Сегодня команда предприятия насчитывает более 100 человек, количество выпускаемой продукции увеличилось, ассортимент не только вырос, но и качественно изменился. В компании работает отдел технического контроля, оборудованный специальными испытательными стендами, которые гарантируют 100-процентный контроль качества. При этом производство полностью локализовано в РФ. Комплектующие и сырьё для производства поставляют российские партнёры, с которыми удалось выстроить добропорядочные отношения. Поэтому всё поступает в срок, склад материалов постоянно

Юрий Сорокин, исполнительный директор компании «Гидроресурс»:

«Мы впитали лучшую инженерную школу мира – советскую школу, которая в связке с современными технологиями помогает нам создавать надёжную импортозамещающую продукцию и удерживать лидирующие позиции в своём сегменте рынка».

но пополняется. Запас по основным позициям заложен на срок от 6 месяцев до 1 года. Кроме того, компания формирует запас по позициям с большим логистическим сроком поставок. Кстати, благодаря собственному производству основных комплектующих «Гидроресурс» может оперативно вносить изменения под любые требования заказчика.

Компания радушно приглашает всех в гости на производственную площадку. Здесь можно увидеть, как создаётся продукция. Раз в год на заводе проходит день открытых дверей: каждый желающий может приехать и понаблюдать за всеми этапами производства. Это уже стало традицией. Информацию об очередном событии можно найти в соцсетях предприятия.

ГДЕ УВИДЕТЬ GIDROLOCK

Компания «Гидроресурс» с большой отдачей и любовью к своему делу занимается организацией собственных стендов на отраслевых выставках. В 2024 году образцы устройств Hidrolock побывали на многих выставочных площадках, и не только на отечественных.

Традиционная российская выставка «Акватерм» в прошлом году была наполнена новыми знакомствами и заключением перспективных договоров.

Очень интересный новый опыт завод получил от посещения выставки Saudi Build в Саудовской Аравии, в Эр-Рияде, и многоотраслевой деловой миссии в Египте, где делегация приняла участие в качестве экспонента совместно с Фондом поддержки экспорта Московской области.

Саудовская Аравия – страна с активным строительством уникальных объектов. Здесь проектировщики жилых комплексов придерживаются правила, что защита от протечек – не опция, а обязательное условие, ведь вода там – очень ценный и дорогой ресурс.

Уже не первый раз «Гидроресурс» принял участие в выставке Big 5 Global в ОАЭ, в Дубае. На этом рынке компания работает не первый год, имеет несколько успешно реализованных объектов, один из них в Абу-Даби – отель с апартаментами Four Seasons.

Также инженеры посетили международные выставки в Китае: приняли участие со стендами в Canton Fair (Гуанчжоу) и ISH

China (Пекин). Поучаствовали в Гонконгской неделе финансовых технологий (FinTech Week) – крупнейшем и наиболее влиятельном в городе собрании международных лидеров в сфере финансов и технологий.

Ну и, конечно, компания активно включается во множество отраслевых мероприятий: День монтажника, деловые завтраки, региональные выставки более чем в 50 городах России.

Задача текущего года – не снижать темпы ни производства, ни выставочной деятельности, которая знакомит партнёров с компанией, даёт новые опыт и знания.

ЖДЁМ НОВИНОК И ПОКОРЕНИЯ НОВЫХ ВЕРШИН!

На текущий момент компания «Гидроресурс» планирует наладить выпуск нескольких новинок оборудования.

На выставке Aquaflame был презентован центральный блок управления с расширенным функционалом, который включает множество полезных функций: управление через приложение, управление через Modbus. Это самое современное устройство на сегодняшний день. Кроме того, модернизирован старый блок управления Premium: на место старого аккумулятора пришёл более современный.

Часть разработок компании вообще не связаны с системой защиты от протечек, например автоматическая система промывки магистральных фильтров.

Развивается и второе направление – DeLUMO – управление беспроводным светом через телефон, «умные устройства» и т.д.

В 2025 году в планах компании – развитие регионов. Сейчас активно выстраивается работа с Беларусью и странами СНГ. Стратегическая цель – завоевать зарубежные рынки, на которых ранее компания не была представлена, а это Индия, Египет, Индонезия.





GIDRORESURS:

A RELIABLE PARTNER IN PROTECTING YOUR HOME

The company Hidroresurs is one of the leading manufacturers of solutions for ensuring the safety of buildings from technological accidents of engineering systems. Last year, the company broke absolute records both in terms of production and sales of finished products. According to the company's internal analytics for 2024, the number of ready-made Hidrolock water leak protection system kits sold approached 150,000.

SAFETY IS A PRESSING ISSUE

The market for leak protection systems has grown many times in recent years. If a few years ago such solutions were installed mainly in luxury homes, now leading Russian developers are massively laying them at the stage of project development. In addition, tragic accidents, such as the accident at the Vremena Goda shopping centre, played an important role in changing the approach. In July 2022, due to a defect in the welded joint, a hot water pipe burst there. Dozens of people were injured as a result. The availability of automated monitoring, special sensors and remote control of engineering systems would help to avoid terrible consequences.

And how much trouble do accidents in high-rise buildings cause to residents, management companies, and resource supply organizations! Each of us can remember the story of how a stream of water from a burst tap flooded several floors. Even significant insurance payments sometimes do not cover the damage caused. This happens especially often in new buildings. Fortunately, risers in most modern houses are immediately equipped with ball valves with an electric drive and remote control.

But not all developers come to apartments, and not all property owners are aware of the advantages of installing a leak protection system. According to statistics from insurance companies, 85% of insurance claims for «floods» have been recorded in Russia. And this figure is constantly increasing. Over time, of course, an integrated approach to solving engineering safety issues will become the norm. But even now, the use of Hidrolock equipment in a complex - apartment by apartment and in risers is gaining popularity.

THE COURSE IS TOWARDS DIGITALISATION

The demand for digitalisation is growing in the construction industry. The company's product range includes control units with extensive functionality, radio sensors, wired sensors, as well as ball valves from leading manufacturers, which allows them to be installed in various water supply and heating systems both at the apartment level and at the general household level. Hidrolock equipment works with almost all advanced smart home systems, such as UJIN, SBER, MTS, SMARTBASE, SAURES, TUYA, and communicates well with Alice and other voice services from Yandex.

The peculiarity of Hidrolock equipment is that both the entire system (drives, control unit and sensors) and individual elements can be integrated with a smart home. Due to this, installation is possible at any stage of construction or repair – from «finishing» to an already inhabited facility.

More recently, the company has expanded its line of smart devices with the release of the Winner Wi-Fi system. It combines an electric ball valve with a built-in control unit, as well as batteries for operation during a power outage. In the event of a power outage, the system will continue to operate autonomously and will shut off the taps in the event of a leak. The consumer only needs to install electric ball valves for hot and cold water supply and place leak sensors in all possible areas.

Hidrolock systems with Wi-Fi interface can be controlled from the app, by voice or by scripts. You can even create your own convenient device operation scenario.

BIM MODELS WILL RESPOND TO DESIGNERS' REQUESTS

But in order for the issue to be solved comprehensively, it is necessary to offer developers a package solution to a possible problem. A few years ago, the Hidroresurs company came to the need to create BIM models, after the project management department was created and requests from construction companies for BIM models of Hidrolock equipment began to arrive.

Therefore, the management of Hidroresurs decided to develop BIM models for the entire range. Today, 99% of the company's solutions are completed and available for use. At the moment, the project library is publicly available on the company's website, as well as posted on the largest Russian BIMLIB portal.

TAKING RESPONSIBILITY FOR THE QUALITY!

Hidrolock cranes are made of hot-forged brass, which provides high strength characteristics, resistance to temperature fluctuations, pressure and mechanical stress, as well as corrosion resistance. In addition, hot-forged brass has increased resistance to aggressive environments, which is especially important for demanding piping systems.

The company's equipment has important selection criteria, such as the maximum liquid pressure, which can be up to 40 bar, the maximum temperature of 120 ° C, the closing time of the ball valve is 20 seconds, the service life is of up to 250 thousand opening and closing cycles, a wide range of operating temperatures of ball valves and control units is from 0 to 60 ° C, as well as the possibility of connecting up to 20 ball valves and up to 200 wired sensors with

operating temperatures ranging from -30 to 60 °C. All these parameters make Gidrolock an ideal option, even in difficult climatic conditions.

MADE IN RUSSIA

To date, the Mytishchi plant Gidroresurs is a full-cycle enterprise with a high production culture, equipped with modern equipment.

Gidrolock is a global brand today, included in the catalogs of the world's leading holdings. The products are exported to China, Turkey and a number of European countries. Thanks to well-designed logistics, leak protection systems under this brand are represented in all major cities of Russia.

COMPANY GROWTH POINTS

Technological development, quality control and sales expansion are the three main growth points of the company. Eight years ago, the team consisted of just over 20 people, the product range was significantly inferior to today's, production was much smaller, as was the number of products produced, and sales volumes were not impressive.

Today, the company's team consists of about 100 people, the number of products has increased, the range has not only grown, but also qualitatively changed. The company has a technical control department equipped with special test benches that guarantee 100% quality control. At the same time, production is fully localised in the Russian Federation. The components and raw materials for the production are supplied by Russian partners, with whom we have managed to build good relations. Therefore, everything arrives on time, and the materials warehouse is constantly being replenished. The stock for the main positions is laid down for a period of 6 months to 1 year. The company also forms a stock of positions with a long logistical delivery period. By the way, thanks to its own production of the main components, Gidroresurs can quickly make changes to meet any customer requirements.

The company cordially invites everyone to visit the production site. Here you can see how products are created. Once a year, the plant hosts an open day, when anyone can come and observe all the stages of production. It has already become a tradition. Information about the next event can be found in the company's social networks.

WHERE TO SEE GIDROLOCK

The Gidroresurs company organises its stands at industry exhibitions with great dedication and love for its work. In 2024, Gidrolock device samples were exhibited at a large number of exhibitions, and not only domestic ones.

The traditional Russian Aquatherm exhibition last year was filled with new acquaintances and the conclusion of promising contracts.



Yuri Sorokin, Executive Director of the company Gidroresurs:

«We have absorbed the best engineering school in the world – the Soviet school, which, in conjunction with modern technologies, helps us create reliable import-substituting products and maintain leading positions in our market segment.»

The plant gained a very interesting new experience from visiting the Saudi Build exhibition in Saudi Arabia, in Riyadh, and a multidisciplinary business mission in Egypt, where the delegation participated as exhibitors together with the Moscow Region Export Support Fund. Saudi Arabia is a country with an active construction of unique facilities. The designers of residential complexes there adhere to the rule that protection from leaks is not an option, but a prerequisite. After all, water is a very valuable and expensive resource there.

This is not the first time that Gidroresurs has participated in the Big 5 Global exhibition in the UAE, in Dubai. The company has been operating in this market for several years, and has several successfully completed projects, one of them in Abu Dhabi – the Four Seasons hotel with apartments.

The company's engineers also visited international exhibitions in China: they took part with stands in the Canton Fair (Guangzhou) and ISH China (Beijing). They participated in the Hong Kong Financial Technology Week, the largest and most influential gathering of international leaders in the field of finance and technology in the city.

And, of course, the company is actively involved in many industry events: «Installer's Day», business breakfasts, regional exhibitions in more than 50 cities of Russia.

This year, the task is not to reduce either the pace of production or exhibition activities, which introduces partners to the company and provides new experience and knowledge.

WAITING FOR NEW PRODUCTS AND CONQUERING NEW HEIGHTS!

At the moment, the company Gidroresurs is planning to launch the production of several new equipment.

At the Aquaflame exhibition, a central control unit with extended functionality was presented, which includes many useful functions: control via an application, control via Modbus. This is the most advanced device to date. In addition, the old Premium control unit has been upgraded: a more modern one has replaced the old battery.

Some of the company's developments are not related to the leakage protection system at all, such as the automatic main filter flushing system.

The second direction is also developing – DeLUMO – wireless light control via a phone, smart devices, etc.

In 2025, the company plans to develop its presence in regions. Currently, cooperation with Belarus and the CIS countries is actively developing. The strategic goal is to conquer foreign markets where the company has never been represented before, such as India, Egypt, and Indonesia.





РЕЙЛШИП: логистика любой сложности для развития вашего бизнеса

– Светлана Витальевна, как давно существует компания Рейлшип?

– Компания Рейлшип осуществляет профессиональную деятельность на рынке грузоперевозок с 2006 года, то есть более 18 лет. У её истоков стояли профессионалы, имеющие за плечами огромный и бесценный опыт организации морских и железнодорожных перевозок. За эти годы благодаря усердной работе и партнёрским отношениям с агентами компания твёрдо заняла лидирующую позицию на рынке экспортно-импортных перевозок на территории РФ.

Сегодня Рейлшип обеспечивает современный, высокотехнологичный и надёжный сервис перевозки, хранения и экспедирования грузов по всему миру.

– Какие базовые принципы положены в основу деятельности Рейлшип и в чём, по вашему мнению, заключаются конкурентные преимущества компании?

– Мы руководствуемся четырьмя ключевыми принципами: свобода, репутация, постоянство и чистота отношений. Это проверенные временем установки, которые позволяют нам не только оказывать качественные услуги, но и сохранять максимальные партнёрские отношения с клиентами на долгий срок.

Кроме того, среди преимуществ компании я отмечу мобильность, гибкость, адап-

тивность и готовность к работе по различным направлениям. Последнее очень важно, так как на рынке логистики в последнее время происходит много неожиданных и не всегда приятных трансформаций.

*«Наша
адаптивность
«прокачана» на
максимальном
уровне, на
сегодняшний день
складывается
ощущение, что нет
непреодолимых
преград для нас».*

Мы предоставляем клиентам конкурентные рыночные ставки, глубоко погружаемся в бизнес клиента, предлагаем индивидуальные решения по оптимальным ценам и срокам.

Важным фактором является наша оперативность, мы работаем с регионами в

Компания Рейлшип осуществляет профессиональную деятельность на рынке грузоперевозок, обеспечивая современный, высокотехнологичный и надёжный сервис перевозки, хранения и экспедирования грузов по всему миру. Компания оказывает полный спектр транспортно-логистических услуг: морские контейнерные перевозки, железнодорожные перевозки, автоперевозки, авиаперевозки, перевозка сборных грузов, перевозка негабаритных грузов. Надёжность Рейлшип подтверждается членством в Ассоциации российских экспедиторов.

Свою миссию компания видит в снижении издержек при доставке груза путём эффективного взаимодействия со всеми участниками технологического процесса перевозки.

Об особенностях современной логистики, о том, как сохранять экспертизу и клиентов в период турбулентности, и о планах по развитию компании мы беседуем со Светланой Усковой, генеральным директором ООО «Рейлшип Сервис».

любых часовых поясах, у нас грамотно организована система обмена информацией, предоставление отчётности, задействованы самые современные информационные технологии, позволяющие экономить время клиентов.

Наконец, существенным, одним из ключевых наших преимуществ являются профессионализм и высокая компетентность сотрудников.

Благодаря всем этим качествам и нашему ответственному подходу к задачам нам удаётся выстраивать долгосрочную стратегию работы, ориентированную на нужды клиентов.

– Какова номенклатура грузов, какие виды транспорта вы используете для доставки грузов ваших клиентов?

– У компании Рейлшип большой опыт работы с различными грузами: металлопрокат, химикаты, товары народного потребления, стройматериалы, пиломатериалы и другие. Мы оказываем все виды перевозок с фокусом на контейнерные перевозки всеми доступными видами транспорта: морские контейнерные перевозки, автоперевозки, железнодорожные перевозки (вагоны, контейнеры), авиаперевозка, перевозка сборных грузов, перевозка негабаритных грузов.

У нас есть парк собственных контейнеров, также мы используем линейное оборудование в различных регионах РФ, Китая

и Юго-Восточной Азии. Кроме того, у нас налажена работа со всеми собственниками подвижного состава, представленными на сетях железных дорог СНГ, с крупными морскими линиями, такими как Sinokor, HUB Shipping, Econ Shipping, Safetrans, OVP, C-Star, UGL, MSC, Torgmoll, Fesco, Akkon, Huaxin и др. Мы продолжаем работу с ведущими мировыми перевозчиками и имеем возможность выстраивать логистические решения с OOCL, Nippon Yusen, Evergreen, CMA CGM, Maersk и COSCO и другими.

– Вы специализируетесь на импорте или в вашем портфеле услуг есть также экспортные перевозки?

– Компания Рейлшип является крупнейшим оператором рынка контейнерных перевозок и специализируется на логистике экспортных и импортных грузов.

– Оказываете ли вы, помимо перевозок, другие услуги?

– Если клиенты нуждаются в дополнительных услугах, мы можем предоставить большой выбор профессиональных агентов и партнёров из разветвлённой сети на территории РФ, в странах ближнего и дальнего зарубежья.

У нас имеется расширенный полис страхования экспедиторской ответственности с суммой покрытия более 500 000 USD, возможность организации инспекции сюрвейеров и выпуска собственных коносаментов FIATA.

– Какова география перевозок, осуществляемых компанией Рейлшип?

– В основном это РФ, страны ЮВА: Китай, Индия, Турция, Ближний Восток, СНГ. Набирает обороты сотрудничество с другими странами БРИКС, Южной Америки, Африки. При этом мы продолжаем взаимодействие с некоторыми партнёрами из стран ЕС.

– Как вы оцениваете ситуацию на российском логистическом рынке сегодня, насколько компании удалось адаптироваться к новым реалиям и вызовам?

– Позади пять лет периода бурных изменений для рынка импортных и экспортных контейнерных перевозок в РФ. Пандемия, уход ведущих международных операторов, санкции, скачки валютных курсов, проблемы трансграничных платежей. Сюда же присоединились ставшая уже перманентной перегруженность Восточного полигона РЖД и, как следствие, лотерея для экспортёров с ГУ на все маршруты на восток – порты ДВ, сухопутные погранпереходы. Для импорта это нехватка вагонов – как фитинговых платформ, так и полувагонов на Дальнем Востоке для отгрузки в поездах вглубь страны.

На маршрутах деер sea, или прямым морем до Санкт-Петербурга и Новороссийска, с момента возобновления в 2023 г. кар-

Компания Рейлшип – это:



> 18 лет на рынке грузоперевозок;



> 60 000

контейнеров в год – суммарный объём перевозок;



200 портов

судозахода в различных странах мира;



> 600 контейнерных

поездов в год;



> 500 клиентов,

доверяющих нам свои грузы;



9 офисов в России,

Китае, Казахстане (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Владивосток, Новороссийск, Алматы, Чэнду);



30 терминалов,

позволяющих иметь неограниченную пропускную способность и подбирать оптимальный терминал для выполнения задач клиентов.



динально изменился ландшафт: теперь это небольшие по мировым меркам морские перевозки, небольшие лодки, более высокий риск смещения даты прибытия из-за непогоды, поломок флота, меньше регулярных сервисов, но это и одновременно появление прямых сервисов без транзитных портов.

Но, несмотря на это, все эти годы Рейлшип продолжает значительно расти и объёмами, и клиентской базой за счёт нашей быстрой реакции на изменения; и что

очень важно для нас – с высочайшим качеством сервиса. Наши ценности и преимущества – открытость к диалогу, совместные решения с клиентом по многочисленным нестандартным ситуациям, глубокий ежедневный мониторинг конъюнктуры рынка, smart-применение аналитикой накопленных за многие годы данных, проактивная позиция. Наша адаптивность «прокачана» на максимальном уровне, на сегодняшний день складывается ощущение, что нет непреодолимых преград для нас.

– Кто сегодня является вашими основными клиентами?

– Это достаточно большой список, если взять топ-100 организаций по объёмам перевозок импорта и экспорта, то как минимум 20 компаний федерального уровня будет и с той, и с другой стороны: например, «Сегежа», «Сибур», УралАЗ, «Волга», «Соликамсбумпром», Русская медная компания, Югорский лесопромышленный комплекс, «Камтэкс-Химпром», Ураласбест, «Пермцветмет», ЧЭМК, СЗФ, «Кузнецкие ферросплавы», «Куйбышев Азот», «Магнит», «Монетка», «Увелка», «Лента», «Гала-Центр», «X5GROUP», «Детский мир», «Русклимат», «Яндекс», «ВСЕ ИНСТРУМЕНТЫ.РУ», «ГЛОРИЯ ДЖИНС», DAICHI, «ЕВРАЗ» и др.

– В условиях необходимости оптимизации бизнес-процессов большое значение приобретают автоматизация и цифровизация. Используются ли в вашей компании подобные технологии?

– Компания Рейлшип после изучения рынка программного обеспечения сделала для себя выбор в пользу разработки собственного программного обеспечения с учётом всей специфики бизнес-процессов и необходимой адаптивности к постоянным изменениям на рынке. Наше программное обеспечение уже помогает оперативно решать многие вопросы. В перспективе мы планируем разработать личный кабинет для партнёров, который позволит оперативно узнавать информацию о грузе, отправлять заявки, документы – всё для обеспечения лучшего сервиса партнёрам.

– Какие надежды вы возлагаете на 2025 год, что планируете предпринимать, чтобы уменьшить возможные риски в будущем?

– Стратегия развития Рейлшип на ближайшие пять лет – это стать компанией, оказывающей лучший клиентский сервис. Создать программное обеспечение, позволяющее нашим клиентам оперативно получать информацию о грузоперевозках, обмениваться документами в «одном окне».

Также мы планируем масштабировать компанию через открытие новых офисов Рейлшип в других городах РФ и странах ближнего и дальнего зарубежья, чтобы стать ещё ближе к нашим партнёрам.



RAILSHIP: Logistics of any complexity for the development of your business

Railship carries out professional activity in the freight transport market, providing modern, high-tech and reliable service of transport, storage and forwarding of cargoes all over the world.

The company provides a full range of transport and logistics services: sea container shipping, rail transport, road transport, air transport, transportation of consolidated cargoes, transportation of oversized cargoes. Reliability of Railship is confirmed by membership in the Association of Russian Forwarders.

The company's mission is to reduce the costs of cargo delivery through effective interaction with all participants of the technological process of transportation.

We talk to Svetlana Uskova, General Director of Railship Service LLC, about the peculiarities of modern logistics, how to maintain expertise and clients during turbulence and about the company's development plans.

— Svetlana Vitalievna, for how long has Railship been operating?

— Railship has been carrying out its professional activity in the freight transportation market since 2006, that is, for over 18 years. At its origins stood professionals with vast and invaluable experience in organising sea and rail transportations. Over these years, thanks to hard work and partnership relations with agents, the company has firmly taken a leading position in the market of export-import transportations on the territory of the Russian Federation.

Today, Railship provides a modern, high-tech and reliable service of transporting, storing and forwarding cargo all over the world.

— What are the basic principles underlying Railship's operations, and what do you see as the company's competitive advantages?

— We are guided by four key principles: freedom; reputation; permanence and purity of relations. These are time-tested attitudes that allow us not only to provide quality services, but also to maintain the best possible partnership with our clients for the long term.

In addition, among the advantages of the company I will mention mobility, flexibility, adaptability and readiness to work in different directions. The latter is very important, as the logistics market has recently undergone many unexpected and not always pleasant transformations.

Our adaptability is 'pumped up' to the maximum level, and today we have the feeling that there are no insurmountable obstacles for us.

We provide clients with competitive market rates, dive deep into the client's business, and offer customised solutions at optimal prices and timelines.

An important factor is our efficiency, we work with regions in any time zone, we have a well organised system of information exchange, reporting, and use the latest information technology to save clients' time.

Finally, one of our key advantages is the professionalism and high competence of our employees.

Thanks to all these qualities and our responsible approach to tasks, we are able

to build a long-term strategy of customer-oriented work.

— What is the nomenclature of cargoes, what types of transport do you use for delivery of your clients' cargoes?

— Railship has extensive experience in handling various cargoes: rolled metal products, chemicals, consumer goods, building materials, lumber and others. We provide all types of transportations with focus on container transportations by all available means of transport: sea container transportations, road transportations, railway transportations (wagons, containers), air transportations, transportation of assembled cargoes, transportation of oversized cargoes.

We have a fleet of our own containers, and we also use line equipment in various regions of Russia, China and South-East Asia. In addition, we work with all rolling stock owners represented on the CIS railway networks and with major shipping lines such as Sinokor, HUB Shipping, Econ Shipping, Safetrans, OVP, C-Star, UGL, MSC, Torgmoll, Fesco, Akkon, Huaxin and others. We continue to work with the world's leading carriers and have the ability to build logistics solutions with OOCL, Hapag-Lloyd, Evergreen, CMA CGM, Maersk and COSCO among others.

— Do you specialise in imports or do you also have export shipments in your service portfolio?

— Railship is the largest operator in the container shipping market and specialises in export and import logistics.

— Do you provide other services in addition to shipping?

— If customers need additional services, we can provide a wide range of professional agents and partners from our extensive network in the Russian Federation, near and far abroad.

We have an extended forwarding liability insurance policy with coverage of over 500,000 USD, the possibility of organising surveyors' inspection and issuing our own FIATA bills of lading.

— What is the geography of transportations carried out by Railship?

— Mainly the Russian Federation, SEA countries: China, India, Turkey, Middle East, CIS. Cooperation with other BRICS countries, South America, Africa is gaining momentum. At the same time, we continue cooperation with some partners from the EU countries.

— How do you assess the situation in the Russian logistics market today, and to what extent has the company managed



Railship is:



> 18 years on the freight transport market



> 60,000 containers per year
– total transportation volume



200 ports of call in different countries of the world



> 600 container trains per year



> 500 customers entrusting us with their cargoes



9 offices in Russia, China, Kazakhstan: Moscow, St. Petersburg, Ekaterinburg, Chelyabinsk, Novosibirsk, Vladivostok, Novorossiysk, Almaty, Chengdu



30 terminals, allowing for unlimited throughput capacity and selection of the optimal terminal to fulfil clients' tasks

to adapt to the new realities and challenges?

– Five years of rapid changes for the import and export container transport market in Russia are behind us. Pandemic, the departure of leading international operators, sanctions, currency exchange rate hikes, cross-border payment problems. The overloading of the Eastern polygon of Russian Railways, which has become permanent, and, as a consequence, a lottery for exporters with GU on all routes to the East – ports of the Far East, land border crossings. For imports, it is a shortage of wagons – both fitting platforms and gondola cars in the Far East for shipments on trains inland.

On deep sea, or direct sea routes to St. Petersburg and Novorossiysk, the landscape has changed dramatically since the resumption in 2023 – now it is a small sea freight by world standards, small boats, higher risk of shifting the date of arrival due to bad weather, fleet breakdowns, fewer regular services, but it is also the simultaneous emergence of direct services without transshipments.

But despite this, all these years Rayship continues to grow significantly in volume and client base due to our quick reaction to changes and, what is very important for us, with the highest quality of service. Our values and advantages are openness to dialogue, joint decisions with the client on numerous non-standard situations, deep daily monitoring of market conditions, smart application by our analysts of data accumulated over many years, proactive position. Our adaptability is 'pumped up' to the maximum level, and today we have the feeling that there are no insurmountable obstacles for us.

– Who are your main clients today?

– It is quite a big list, if we take the top 100 organisations in terms of import and export volumes, there will be at least 20 federal-level companies on both sides, for example, Segezha, Sibur, UralAz, Solikamskumprom, Russian Copper Company, Ugra Timber Complex, Kamtex-Khimprom, UralAsbest, Permtsnetmet, ChEMK, NWF, Kuznetsk Ferroalloys, Kuibyshev Azot, Magnit, Monetka, Uvelka, Lenta, Gala-Centre, X5GROUP, Detsky Mir, Rusklimat, Yandex, VSE INSTRUMENTI. RU, GLORIA JEANS, DAICHI, EVRAZ and others.

– With the need to optimise business processes, automation and digitalisation are becoming very important. Does your company use such technologies?

– After studying the software market, Railship chose to develop its own software, taking into account all the specifics of business processes and the necessary adaptability to constant changes in the market. Our software already helps to solve many issues promptly. In the future, we plan to develop a personal cabinet for partners, which will allow them to quickly find out information about the cargo, send requests, documents – all to provide the best service to partners.

– What hopes do you have for 2025, what do you plan to do to reduce possible risks in the future?

– Railship's development strategy for the next 5 years is to become a company that provides the best customer service. To create software that allows our customers to promptly receive information about freight transportations, exchange documents 'in one window'.

We also plan to scale the company by opening new Railship offices in other cities of the Russian Federation and countries near and far abroad to become even closer to our partners.





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

антарес

ДОМ АНТИКВАРИАТА



Продажа антиквариата Урало-Сибирским антикварным домом «АНТАРЕС» – это и есть тот долгожданный шанс, когда можно стать обладателем уникального предмета, способного до неузнаваемости изменить пространство вашего дома.

Салон поражает богатством эксклюзивных антикварных изделий из серебра, бронзы, чугуна, стекла, скульптуры и живописи разных стилевых направлений.





ИНЖЕНЕРНЫЙ ОПЫТ – ПОНИМАНИЕ РЫНКА – СЕРВИС – УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ И ЗНАНИЯ

- **колонковые элегазовые выключатели** 110-220 кВ серии LTV-H, в том числе на токи отключения 50 кА и 63 кА

- **баковые элегазовые выключатели** 110 кВ серии DTB-110H1M

- **горизонтально-поворотные разъединители** 110-330 кВ серии SDF

- **элегазовые измерительные трансформаторы тока** 110-220 кВ серии TG, в том числе с классом точности PR

- **встроенные трансформаторы тока** серии ICTB

- **шинные опоры** 110-500 кВ серии BBS

- **элегазовые измерительные трансформаторы напряжения** 110-220 кВ серии THГ

- **высоковольтные вводы с RIP изоляцией** 35-330 кВ серии BRIT, BRIL, BRIB

- **мультиплексоры** MP800 и MP1000

- **гибридные элегазовые ячейки** 110 кВ серии PASS110-H1

- **батареи статических конденсаторов (БСК)** серии TBB и TAL 35-220 кВ мощностью до 100 Мвар

- **сервисное обслуживание высоковольтного оборудования**

Контакты:

www.energy-h.ru
info@energy-h.ru
8 800 500 16 16



Telegram канал



Сайт