

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

SAVE THE
«LUNGS OF
MOSCOW»

DIAMANT-PRO:
WARMTH AND
BEAUTY OF WOOD

«WALTER»
MEANS –
«MANAGER»

TO A NEW
LEVEL – WITH
MITSUBISHI
ELECTRIC!



LEITZ:
THE KEY FACTOR IS EFFICIENCY

DIALOG

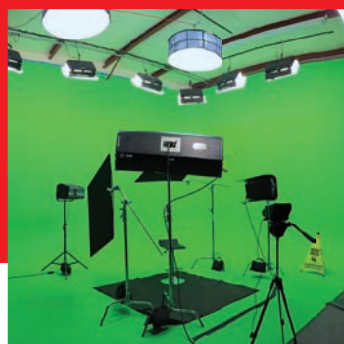
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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



ДОРОГИЕ НАШИ ЧИТАТЕЛИ!

Еще в стародавние времена человек оценил неоспоримые преимущества леса – и как кормильца, и как надежного защитника, и как стабильного поставщика экологически чистого материала для строительства жилища.

Так что современная лесная и деревообрабатывающая промышленность, по сути, является сегодня одной из старейших отраслей российской экономики, берущей свое начало со времен натурального хозяйства. С тех пор, конечно, много «дров нарублено». Сегодня Россия занимает одну из лидирующих позиций по запасам древесины, а деревообрабатывающая промышленность прочно занимает важное место в экономике страны. Наша жизнь настолько тесно связана с «лесной продукцией», что порой мы даже не осознаем этого: начиная от спичек и заканчивая деревянными домами – лес по-прежнему дает нам все для того, чтобы мы жили комфортно. Но нет успеха без постоянного стабильного развития. Что мешает и, наоборот, стимулирует развитие отрасли, в каком направлении следовать, чем могут помочь инновационные разработки – на эти вопросы ответы на страницах нашего очередного выпуска RBG Moscow.



Главный редактор Мария Суворовская
Editor-in-chief Maria Suvorovskaya

OUR DEAR READERS!

Even in ancient times people appreciated the indisputable advantages of the forest – both as a breadwinner and as a reliable defender, and as a stable supplier of environmentally friendly material for the construction of a dwelling.

So, today, the modern forestry and woodworking industry, in fact, is one of the oldest branches of the Russian economy, originating from the time of subsistence farming. Since then, of course, a lot of “wood have been chopped”. Today, Russia occupies one of the leading positions in timber reserves, and the woodworking industry firmly occupies an position in the country’s economy. Our life is so closely connected with the «forest products» that sometimes we don’t even realize it: from matches to wooden houses – the forest still gives us everything to make our lives comfortable. But there is no success without constant stable development. What hinders and, on the contrary, stimulates the development of the industry, which direction to follow, how can innovative developments help – these questions are answered in the pages of our next issue of RBG Moscow.

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY.

4 Сохранить «лёгкие Москвы».
Save the «lungs of Moscow».

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS.

8 С «Мицубиси Электрик» –
на новый уровень!
To a new level – with
Mitsubishi Electric!



На фото обложки: генеральный директор
ООО «Лейтц Инструменты» Олег Зайцев.
Фото Александра Падежова



СОХРАНИТЬ
«ЛЁГКИЕ МОСКВЫ».

SAVE THE
«LUNGS OF MOSCOW»

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,
Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Генеральный продюсер:

Светлана Сергеевна Кравец

Дизайн/верстка:

Елена Кислицына

Корректор:

Роман Павловский

Перевод:

Григорий Россыйкин

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,
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 лю-
бой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-
Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966,

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, ин-
формационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о
регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967
от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 21

Подписано в печать 18.09.2018 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Naked-science.ru, Arendator.ru, Zelenograd24.ru



СТР. 4

- 12 «Лейтц инструменты»: ключевой фактор – эффективность.

Leitz: the key factor is efficiency.

СВОЙ БИЗНЕС. OWN BUSINESS.

- 18 «Диамант-Про»: тепло и красота дерева.

Diamant-Pro: warmth and beauty of wood.

ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. TERRITORY OF INVESTMENT.

- 22 Технопарк «Мосгормаш»: от настоящего – к будущему.

Technopark Mosgormash: from the present to the future.

- 26 Евгений Вальтер: «Walter» значит – «управляющий».

Eugene Walter: «Walter» means – «manager».

ИНДЕКС УСПЕХА. SUCCESS INDEX.

- 32 «Стерипак Сервис»: открыты к сотрудничеству!

SteriPack Service: open to cooperation!

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
16+

Founder and publisher:
Business DIALOG Media LLC
with the support of the CCI of Russia
Editing Group: Maxim Fateev,
Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova
The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya
Managing Editor: Natalia Rashitovna Varfolomeyeva
Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach
General Producer: Svetlana Kravets
Designer: Elena Kislitsyna
Proofreader: Roman Pavlovskiy
Translation: Grigoriy Rossyaykin
Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media. Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,
the Moscow region, 143966
e-mail: mail@b-d-m.ru
tel.: + 7(985)999-65-46

Publisher: Business-Dialog Media LLC
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 21
Passed for printing on 18.09.2018.
Edition: 30000 copies
Open price
Photos used: Bashinform.ru

СОХРАНИТЬ «ЛЁГКИЕ МОСКВЫ»



На первый взгляд, словосочетание «проблемы лесопользования Москвы» походит на остроту, отсылающую к избитому мифу, что «по улицам русской столицы бродят медведи». Но ведь на самом деле всё серьёзно: на территории Москвы находится самый большой парк в черте города, расположенный в Европе – Национальный парк «Лосиный Остров», вернее, его часть. «Лосиный Остров» называют, наряду с природно-историческими парками, «лёгкими столицы». А стало быть, Москве приходится решать все проблемы, свойственные подмосковным лесам: попытки использовать их земли под строительство, промышленное и бытовое загрязнение и, как следствие – нарушение экобаланса, болезни деревьев, оскудение флоры и фауны, пожары по вине человека и т.д. Возможно, на столичной земле они даже острее? Пожалуй, лишь проблемы незаконной вырубki с целью лесозаготовок в Москве нет: на территории столицы это выглядело бы слишком дико. Или – есть? Рассказать о том, какие проблемы сейчас наиболее остро стоят в московских лесах, мы попросили Юрия Шуваева, заместителя председателя комитета по природопользованию и экологии Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

– **Юрий Петрович, каковы основные проблемы лесопользования Москвы?**

– Формулировка, употреблённая в самом вашем вопросе, говорит о том, что человек должен «использовать леса». Для Москвы это звучит несколько иначе: мы должны беречь, охранять леса, а использовать их не с точки зрения получения лесного продукта для переработки, а как рекреации мегаполиса. На территориях лесных массивов Москвы немало проблем.

Все они сегодня имеют статус либо национальных парков, как «Лосиный Остров», либо природно-исторических, парков культуры и отдыха, лесопарков, природных заказников и т.д. Что касается «Лосино-Островского», он является парком общенационального значения. Это особо охраняемая природная территория, согласно Федеральному закону №33, регулиющему природоохранное назначение территорий с таким статусом.

Какие проблемы московских и подмосковных лесов приходится решать? Конечно, прежде всего, – это влияние на природные комплексы урбанизации. И, надо сказать, ряд этих проблем успешно решается. Да, спорные ситуации порой возникают, как например, с Химкинским лесом. Когда строилась магистраль «Санкт-Петербург – Москва», очень много вопросов возникало и с лесоводкой,

то есть уборкой деревьев, и переносом насаждений. Пришлось воспроизводить участки леса рядом, на свободных территориях, убирая их там, где прошла магистраль. Нарушился ли при этом экобаланс? Нет, в данном случае этого не произошло. Как устроен лес в естественной среде? Деревья растут, старятся, подвергаются разного рода природным воздействиям и, в конце концов, отмирают. На их месте или неподалёку прорастают молодые деревья, и этот процесс – основа экобаланса.

Влияет ли интенсивное воздействие близкого города на флору и фауну, которые в таких оазисах живой природы, как «Лосиный Остров», достаточно богаты? Да, влияет, но последствия этого влияния можно свести к минимуму. Как пример, в «Лосино-Островском» в недалёком прошлом решались вопросы, связанные с пересечением шоссейных дорог с тропами миграции диких животных, в частности, тех же лосей. Под шоссе создавались специальные проходы для миграции лосей. Подобная практика широко распространена в Европе. Человек изучает и учится учитывать биогеоценоз: систему, включающую сообщество живых организмов и тесно связанную с ней совокупность факторов среды в пределах какой-либо территории, в данном случае – московских и подмосковных лесов.

– **Но автодороги, безусловно, не единственный негативный фактор, влияющий на природный комплекс?**

– Конечно! Бывают в наших лесах и пожары по неосторожному обращению с огнём, но, надо отметить, случаев злонамеренных поджогов не наблюдалось. Есть ли какие-то изменения в насаждениях от загрязнения воздуха? Да, мы это наблюдаем. Специалисты отслеживают: за счёт чего? Определённое влияние оказывают выбросы газов нефтеперерабатывающих и других промышленных предприятий. Это всё есть, но мы сегодня констатируем, что таких резких воздействий этих факторов на лесной комплекс Москвы сегодня не происходит, потому что законодательство чётко регламентирует наличие очистных сооружений и других мер, препятствующих загрязнению атмосферы, почв, вод и т.д.

Одна из животрепещущих проблем – загрязнение «Лосино-Островского» и других парков Москвы бытовым мусором. Конечно, она присутствует. С неосторожным, небрежным, неряшливым отношением граждан к природным объектам необходимо бороться не только запретительными мерами, но и путём экологического просвещения. Как верно замечено, чисто не там, где убирают, а там, где не сорят!

В борьбе с этой проблемой большое дело делают волонтеры, проводя мероп-

приятия по очистке лесопарковых территорий, по восстановлению и посадке леса, охране птиц и животных.

– А какое участие принимают в этих мероприятиях Комитет по природопользованию и экологии ТПП РФ и Московская торгово-промышленная палата?

– Мы, совместно с Московской торгово-промышленной палатой активно участвуем в рассмотрении программ развития природоохранных территорий в городе и легитимного их использования, а также обеспечения экологического просвещения населения. Вот, например, сейчас рассматриваются вопросы формирования Национального проекта «Экология». Одним из разделов этой программы как раз является развитие природоохранных территорий. В ближайшее время по поручению президента РФ В.В. Путина программа будет доработана и утверждена, и мы все вместе приступим к её реализации. В данном случае мы на всех уровнях, начиная с заседаний нашего комитета, участвуем в разработке мероприятий этой программы, стараясь, чтобы они были реальными и выполнимыми. Много занимаемся «Лосиным Островом» и другими парками Москвы с точки зрения законодательного обеспечения природопользования, развития паркового хозяйства. Комитет рассматривает предложения по совершенствованию законодательства. Например, на днях в Госдуме РФ рассматривался вопрос по развитию лесопользования, и мы участвовали в заседании, вносили предложения. И надо сказать, нас слышат, поддерживают, потому что в составе комитета есть профильные специалисты, знающие этот вопрос досконально. С точки зрения законодательного нормативно-правового обеспечения эти моменты являются заглавными в нашей деятельности. А когда возникают острые проблемы в ис-



пользовании лесов, как с тем же Химкинским лесом, мы встречаемся с населением, выслушиваем мнения людей, вместе ищем разумные компромиссы. И люди относятся к такому подходу с пониманием. Мы, общественные организации, говорим о том, что прогресс остановить нельзя, но его можно и нужно продвигать без ущерба для природоохранных территорий, без их ликвидации, а по возможности, и с пользой для них. Такой подход люди понимают!

– Какие задачи стоят перед комитетом в ближайшее время?

– Сейчас работаем над национальным проектом «Экология» в разделе «развитие природоохранных территорий». Программа подробно прорабатывается с точки зрения финансирования, а это залог её реализации. Она нацелена на обеспечение надлежащей окружающей среды для такого мегаполиса, как Москва. Дополнительно идёт совершенствование нормативно-правовых актов и, конечно, законов об охране окружающей среды.

Елена Александрова





SAVE THE «LUNGS OF MOSCOW»

At first glance, the phrase «problems of Moscow's forest management» is like a remark referring to a tired myth that «bears walk on the streets of the Russian capital». But, in fact, everything is serious: the largest park within the city, located in Europe, is on the territory of Moscow – the National Park Losiny Ostrov, or rather, its part. Losiny Ostrov is called, along with the natural-historical parks, the «lungs of the capital». So, Moscow has to solve all the problems inherent in the forest of the Moscow region: attempts to use their land for construction, industrial and domestic pollution, and as a result – violation of eco-balance, tree diseases, impoverishment of flora and fauna, fires caused by man, etc. Perhaps, they are even sharper on the metropolitan land. In fact, only problems of illegal felling of trees with the purpose of logging are not present in Moscow: it would look too wild in territory of capital. Or are they here too? We asked Yuri Shuvaev, Deputy Chairman of the Committee for Nature Use and Ecology of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, about the most acute problems in the Moscow forests.

– Mr Shuvaev, what are the main problems of forest management in Moscow?

– The wording used in your question, says that a person should «manage forests». For Moscow, this sounds somewhat different: we must protect forests, and use them not from the point of view of obtaining a forest product for processing, but as a recreation of a metropolis. There are a lot of problems in the territories of Moscow's forests.

Today, all forests have the status of either national parks, like Losiny Ostrov, or natural and historical parks of culture and recreation, forest parks, nature reserves and so on. As for Losiny Ostrov, it

is a park of national importance. This is a natural area specially protected according to Federal Law No. 33, which regulates the nature protection purpose of territories with such status.

What problems do forests of Moscow and the Moscow region have to solve? Of course, this is, first of all – the impact of urbanization on the natural complexes. And, I must say, a number of these problems are being successfully solved. Yes, sometimes controversial situations arise, such as with the Khimki forest. When the St. Petersburg-Moscow highway was under construction, a lot of questions arose with forest clearing, that is, with the fall-

ing of trees, and the transfer of plantations. It was necessary to reproduce forest plots nearby, on free territories, cleaning them from where the highway passed. Was the eco-balance affected at the same time? No, in this case it did not happen. How does a forest grow in a natural environment? Trees grow, become old, undergo various kinds of natural influences, and, in the end, die off. Young trees grow in their place or nearby, and this process is the basis of the eco-balance.

Does the intensive influence of a nearby city have influence on flora and fauna, which are rich enough in such oases of living nature as Losiny Ostrov? Yes, it

has, but the consequences of this influence can be minimized. As an example, in the recent past, issues related to the intersection of highways with the paths of migration of wild animals, in particular the same moose, have been resolved in Losiny Ostrov. Special passageways for the migration of moose were created under the highway. This practice is widespread in Europe. A person studies and learns to take into account biogeocoenosis: a system that includes a community of living organisms and a closely related set of environmental factors within a territory, in this case – forests of Moscow and the Moscow region.

– But, certainly, the roads are not the only negative factor affecting the natural complex.

– Of course! There are fires in our forests appearing as the result of careless handling of fire, but it should be noted that no cases of malicious arson were observed. Are there any changes in the plantations from air pollution? Yes, we observe this. Experts track: due to what? Emissions of gas from oil refineries and other industrial enterprises have a certain effect. This is all there, but today we state that there are no such serious impacts on the forest complex of Moscow, because the legislation clearly regulates the presence of treatment plants and other measures that prevent pollution of the atmosphere, soils, waters, etc.

One of the burning issues is the pollution of Losiny Ostrov and other Moscow parks with domestic garbage. Of course, it is present. It is necessary to fight with careless, untidy attitude of citizens to natural objects, and not only by prohibitive measures, but also through ecological education. As it is correctly noted, it is clean not where they tidy up, but where they do not litter!

Volunteers do a great job in the fight against this problem, carrying out measures to clean up forest parks, to restore and plant forests, to protect birds and animals.

– And what part do the Committee for Nature Use and Ecology of the CCI of Russia and the Moscow Chamber of Commerce and Industry take in these activities?

– We, together with the Moscow Chamber of Commerce and Industry, actively participate in the consideration of programs for the development of environmental areas in the city and their legitimate use, as well as ensuring ecological education of the population. For example, now the issues of the formation of the National project Ecology are being considered. One of the sections of this program is the development of nature conservation areas. In the near future, on behalf of the President of the Russian Federation Vladimir Putin, the program will be finalized

and approved, and we will start to implement it all together. In this case, at all levels, starting with the meetings of our Committee, we participate in the development of the activities of this program, trying to make them real and feasible. We deal a lot with Losiny Ostrov and other parks in Moscow in terms of legislative support of nature management, development of park's economy. The Committee is considering proposals to improve legislation. For example, recently the issue on development of forest management has been considered in the State Duma of the Russian Federation, and we participated in the meeting, made proposals. And I must say, they hear us, support us, because there are specialists in the Committee who know this question thoroughly. From the point of view of legislative, normative and legal support, these moments are the core of our activity. And when there are acute problems in the use of forests, as with the same Khimki forest, we meet with the population, listen to peo-

ple's opinions, together we seek reasonable compromises. And people treat this approach with understanding. We, the public organizations, say that progress cannot be stopped, but it can and should be promoted without damage to the protected territories, without their elimination, and, if possible, with the benefit for them. People understand this approach!

– What are the tasks for the Committee in the near future?

– Now we are working on the National project Ecology in the section Development of protected nature territories. The program is thoroughly elaborated from the point of view of financing, and this is the guarantee of its implementation. It is aimed at providing an appropriate environment for such a megacity as Moscow. In addition, there is improvement of regulations and, of course, laws on environmental protection.

Elena Alexandrova





С «МИЦУБИСИ ЭЛЕКТРИК» — НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ!

«**М**ицубиси Электрик» – безусловно, мировой бренд, который давно и хорошо знают в России. Название этой компании во многих странах мира воспринимается как синоним безупречного качества и инновационности. О том, каково прошлое, настоящее и будущее «Мицубиси Электрик» в нашей стране, мы побеседовали с Хироюки Онода, генеральным директором ООО «Мицубиси Электрик (РУС)».

– Господин Онода, компании «Мицубиси Электрик» уже довольно скоро, в 2021 году, исполнится 100 лет. Можно сказать, что история её развития отобразила историю современной Японии. Поделитесь с читателями историей развития компании.

– Компания «Мицубиси Электрик» появилась в 1921 году, отделившись от Mitsubishi Shipbuilding Co. (сегодня это Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.), и начала производить электромоторы для океанских судов на фабрике в городе Кобэ. В том же году «Мицубиси Электрик» начала выпускать бытовое электрооборудование и электрические вентиляторы, быстро завоевав лидерские позиции на рынке Японии. Компания также выиг-

рала ряд контрактов на строительство японских железных дорог.

К началу 60-х годов прошлого века «Мицубиси Электрик» уже выпускала широкий ассортимент электронных устройств: системы кондиционирования, лифты и эскалаторы, электрические холодильники – и начала разработку компьютеров, автомобильной электроники, спутников, питаемых от солнечных батарей, и даже атомных электростанций. В это же время компания заявила о своем переходе на использование экологичных производственных технологий – за десять лет до того, как загрязнение окружающей среды стало одной из серьёзных проблем для всего человечества.

– С 1969 года «Мицубиси Электрик» работает на европейском континенте. Как развивалась деятельность японской компании в условиях, непривычных для рынка и менталитета?

– Действительно, в 1969 году в лондонском Сити было основано представительство компании в Великобритании. Через три года «Мицубиси Электрик» начала активно наращивать свое европейское присутствие – ее подразделения открывались во всех ключевых деловых центрах Европы и Ближнего Востока. В 1996 году была создана голландская компания Mitsubishi Electric Europe B. V. со штаб-квартирой в Лондоне, которая объединила все европейские и часть ближневосточных подразделений «Мицубиси Электрик».

Японское бережное отношение к традициям и к окружающей среде, передовые технологии, непревзойденный уровень клиентского сервиса, а также открытость для международного сотрудничества и пристальное внимание к деталям при создании продукции – вот основные принципы деятельности компании, заложенные ещё её основателем Ятаро Ивасаки. Эффективность этих принципов подтверждается успешной работой представительств в 37 странах.

– Понятно, чтобы описать ассортимент промышленного гиганта мирового масштаба, не хватит и целого журнала. Но назовите хотя бы основные направления деятельности компании в России.

– В Россию компания пришла в 1997 году, открыв представительство сначала в

Москве, затем в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге. В 2014 году было зарегистрировано юридическое лицо ООО «Мицубиси Электрик (РУС)» («МЭР»). Основные направления работы «Мицубиси Электрик» в России – продажа систем кондиционирования и вентиляции воздуха, промышленной автоматизации, продвижение высоковольтного энергетического оборудования, визуальных систем, полупроводниковых приборов, холодильников, а также проведение маркетинговых исследований для вывода на российский рынок новых продуктов компании «Мицубиси Электрик».

– Имидж технологической инновационной компании давно и прочно закрепился за «Мицубиси Электрик». Чем удивит «Мицубиси Электрик» человечество в ближайшее время?

– Сегодня человечество столкнулось с целым рядом серьёзных проблем, таких как нехватка природных ресурсов, старение населения и снижение рождаемости в странах с развитой экономикой, загрязнение окружающей среды и многими другими вызовами. Для большинства стран разработка долгосрочных стратегий для решения задач стала приоритетным направлением государственной деятельности.

В Японии, в частности, остро стоит демографический вопрос: население страны сокращается, а продолжительность жизни растёт, что приводит к дисбалансу между экономически активным населением и пожилыми жителями. К тому же производственная инфраструктура страны изнашивается, что вкупе с сокращением рабочей силы может привести к замедлению экономического роста или к экономическому спаду. Для обеспечения конкурентоспособности страны правительством Японии при активном участии японской федерации крупного бизнеса «Кэйданрен» была разработана стратегия «Общество 5.0». Новая стратегия развития подразумевает под собой масштабное преобразование всего общества через интеграцию цифрового и физического пространств. Цифровые технологии, такие как интернет вещей, искусственный интеллект, дополненная реальность, призваны сыграть важнейшую роль в трансформации общества. Своими уникальными разработками в Японии компания активно участвует в реализации таких важных элементов концепции «Общества 5.0», как интеллектуальные транспортные системы на основе технологии автономного вождения и «новые промышленные системы».

Так, платформа e-F@ctory для промышленных предприятий, являющаяся одним из ключевых элементов «Общества 5.0», способствует повышению конкурентоспособности промышленности. Она используется для создания цифрового производства, оптимизирует

производственные процессы. Её ключевым элементом является технология «периферийных вычислений» (Edge Computing), которая позволяет проанализировать и отобрать нужные данные, преобразовывая их в необходимую для принятия оптимальных управленческих решений информацию.

Платформа e-F@ctory успешно внедрена на всех предприятиях корпорации «Мицубиси Электрик» в Японии и уже активно внедряется на предприятиях России и стран СНГ. На базе платформы работают станочные парки машиностроительных предприятий, водоканалы крупных городов, элементы платформы используются на предприятиях горнодобывающего комплекса России и Казахстана, а также контролируют работу шлюзов на Волго-Балтийском водном пути.

– «Мицубиси Электрик» в России уже 20 лет. Какими успехами компании на сегодняшний день вы гордитесь?

– Мы гордимся тем, что наши передовые технологии и реализованные на их основе инновационные энергоэффективные и экологичные решения получают признание со стороны российского сообщества. Стать лауреатом национальной премии «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшая международная компания», а также победить в почетном национальном конкурсе «Марка №1» в категории лучшего производителя кондиционеров в России – для нас это большая честь и прямое доказательство того, что мы полностью соответствуем запросам российского рынка. Мы планируем и далее вносить вклад в развитие российского общества на пути к лучшему будущему, как и завещали наши предки, основатели компании.

– Каковы ближайшие перспективы развития «Мицубиси Электрик» в России?

– Мы в «Мицубиси Электрик» уверены, что применение результатов наших многолетних разработок, основанных на стремлении создать «Общество 5.0», будет способствовать выходу российской промышленности и инфраструктуры на новый уровень конкурентоспособности и поможет раскрыть потенциал экономического роста и социального развития России.

В России сейчас набирает обороты e-F@ctory Alliance, альянс, который объединяет крупные компании из России и СНГ, представляющие решения в области автоматизации промышленности. По нашим прогнозам, в ближайшие годы количество проектов «умных» фабрик будет только расти, поэтому мы будем увеличивать количество наших партнеров, готовых вместе с «Мицубиси Электрик» выйти на новый уровень цифровой трансформации.

– С 2007 года московское представительство «Мицубиси Электрик» оказывает спонсорскую поддержку Государствен-

ному музею искусства народов Востока. Помимо сотрудничества с Музеем Востока, вы также поддерживаете целый ряд мероприятий, помогающих россиянам больше узнать о культуре Японии. Расскажите, пожалуйста, подробнее о проектах, которые реализовали в этом году.

– Мы рады, что вы обратили внимание на такой важный аспект деятельности компании, как поддержка культурных проектов. Укрепление культурных связей способствует укреплению связей экономических.



Перекрёстный год России и Японии – прекрасная возможность для «Мицубиси Электрик» внести свой вклад в укрепление взаимопонимания между народами наших стран. Мы считаем, что знание и более глубокое понимание национальных культурных особенностей и японского менталитета сможет способствовать развитию бизнеса компании в России. Основной идеей всех проектов стало уникальное сочетание бережного японского подхода к сохранению культурного наследия и стремлению к передовым технологиям во всех сферах жизни.

Совместно с Государственным музеем искусства народов Востока мы организовали цикл выставок в рамках проекта «Лето Японии в Музее Востока». В течение почти трёх месяцев каждый желающий смог ознакомиться с японской культурой и традициями, а в марте этого года на Тверском бульваре в центре Москвы прошла фотовыставка «Япония: традиции и современность», где гости могли увидеть природные и урбанистические пейзажи этой уникальной страны в исполнении лучших фотомастеров.

Также «Мицубиси Электрик» в России – патрон Пушкинского музея и спонсор фестивалей японской культуры J-Fest и Ninode Power Japan. И, конечно, неохваченных пока областей для сотрудничества очень много, что позволяет нам с оптимизмом смотреть в наше общее будущее!

Елена Александрова



TO A NEW LEVEL – WITH MITSUBISHI ELECTRIC!

Mitsubishi Electric is certainly a global brand that has long been well known in Russia. The name of this company in many countries of the world is perceived as a synonym of impeccable quality and innovation. We talked with Hiroyuki Onoda, CEO of Mitsubishi Electric (Russia) LLC about the past, present and future of Mitsubishi Electric in our country.

– Mr Onoda, in 2021, Mitsubishi Electric will turn 100 years old. We can say that the story of its development reflects the history of modern Japan. Can you share the history of the company's development with our readers?

– The company of Mitsubishi Electric appeared in 1921, having separated from Mitsubishi Shipbuilding Co. (today it is Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.) and begun producing electric motors for vessels at a factory in Kobe. The same year Mitsubishi Electric began producing electrical household appliances and electric fans, having quickly gained leadership in Japanese market. Company had also won a number of contracts for building Japanese railways.

By the early sixties, Mitsubishi Electric had already been producing a wide range of electronic devices: air conditioning systems, elevators, escalators and electric refrigerators. The company was also a pioneer in developing computers, automotive electronics, solar-powered satellites and even nuclear power plants. At the same time, Mitsubishi Electric announced its decision to use environmentally friendly manufacturing technologies – ten years before environmental pollution became one of the major challenges for mankind.

– Since 1969 Mitsubishi Electric has been operating on the European continent. How did the activity of the Japanese company develop in an unfamiliar market and mentality?

– Indeed, in 1969, a representative office of the company was established in London, United Kingdom. Three years later, Mitsubishi Electric began to expand its European presence actively – its divisions were opening in all key business centers in Europe and Middle East. In 1996, Dutch company Mitsubishi Electric Europe B. V. with headquarters in London was established to unite all European and part of Middle Eastern Mitsubishi Electric subdivisions.

Japanese careful approach to traditions and environment, advanced technologies, unbeatable level of customer service, in pair with openness to international community and close attention to details – these are the main principles of the company laid by its founder, Yataro Iwasaki. The effectiveness of these principles is confirmed by successful work of representatives in 37 countries.

– It is clear that to describe work of the industrial giant on a world scale, a whole magazine will not be enough. But what are the main activities of the company in Russia?

– Mitsubishi Electric came to Russia in 1997, having opened a representative office first in Moscow, then in Yekaterinburg, and in St. Petersburg. In 2014, legal entity, Mitsubishi Electric (Russia) LLC was registered. The major areas of Mitsubishi Electric's activities in Russia are: sales of

air conditioning and living environment systems, factory automation, promotion of high-voltage power equipment, visual systems, semiconductor devices, refrigerators, as well as marketing research practice to bring the company's new products to the Russian market.

– Image of Mitsubishi Electric as an innovative highly-technological company has long been firmly established. How is Mitsubishi Electric going to surprise us in the near future?

– Today mankind is facing a number of serious problems, such as shortage of natural resources, population ageing, declining birth rate in countries with developed economies, environment pollution and many other challenges. For most countries, developing long-term strategies to solve these problems has become a priority.



In Japan in particular, demographic issue is acute: population of the country is declining, and life expectancy is increasing, which leads to a significant imbalance between economically active population and elderly population. In addition, manufacturing infrastructure is deteriorating, which, coupled with labor shedding, may lead to a slowdown in economic growth or to an economic downturn. To ensure the country's competitiveness, Japanese Government with active participation of Japan Business Federation Keidanren developed the strategy Society 5.0. This new strategy implies a large-scale transformation of the whole society through integration of cyberspace and physical space. Digital technologies, such as Internet of things, artificial intelligence, augmented reality are called upon to play an important role in the transformation of the society. With its unique developments in Japan, company actively participates in implementation of such important elements of the Society

5.0 as intelligent transport systems based on autonomous driving technology and «new industrial systems».

e-F@ctory platform for industrial enterprises, which is one of the key elements of Society 5.0, is aimed at increasing the competitiveness of the production sector. The platform is used for digital production and optimization of production processes. It is based on technology of «peripheral computing» (Edge Computing), which allows us to analyze and select necessary data for making optimal management decisions.

The platform has been successfully implemented at all enterprises of Mitsubishi Electric Corporation in Japan and is already being actively implemented at enterprises in Russia and in CIS countries. The platform helps machinery of machine-building enterprises operate,

water channels of large cities work, and platform elements are used at the mining complex enterprises of Russia and Kazakhstan, and finally, platform elements control operation of the floodgates on the Volga-Baltic waterway.

– Mitsubishi Electric has been in Russia for 20 years. What is the most significant achievement of the company that you are proud of?

– We are proud that our advanced technologies and innovative energy-efficient and environment-friendly solutions implemented on their basis are recognized by the Russian community. To become a laureate of national award «Golden Mercury» in the nomination «Best international company» and win national contest «Mark № 1» in category of the best air conditioner manufacturer in Russia – for us it is an honor and confirmation that we fully meet the requirements of the Russian market. We plan to further contribute to development of Russian society on its way to a better future, as our ancestors bequeathed.

– What are the current development prospects for Mitsubishi Electric in Russia?

– We at Mitsubishi Electric are confident that implementation of our long-term developments based on the desire to create the Society 5.0 will contribute to transition of Russian industry and infrastructure to proceed to a whole new level of competitiveness and will unlock additional potential for Russia's economic growth and social development.

In Russia, e-F@ctory Alliance, an alliance that brings together large Russian companies representing solutions in the field of industrial automation is gaining momentum. According to our forecasts, in the coming years number of projects of «smart» factories will only grow, so we will be increasing number of our partners, ready to enter a new level of digital transformation together with Mitsubishi Electric.

– Since 2007, Moscow representative of Mitsubishi Electric has been sponsoring The State Museum of Oriental Art. In addition to cooperation with this Museum, you also support a number of events that help Russians learn more about the Japanese culture. Please tell us more about the projects that were launched this year.

– We are glad that you paid special attention to such an important aspect of the company's activities as supporting cultural projects. Strengthening cultural ties helps to strengthen economic ties.

The cross-cultural year of Russia and Japan is a great opportunity for Mitsubishi Electric to contribute to strengthening of mutual understanding between peoples of our countries. We believe that knowledge and deeper understanding of national cultural characteristics and Japanese mentality can contribute to development of the company's business in Russia. The main idea of all these projects was a unique combination of a careful Japanese approach to cultural heritage preservation and desire for advanced technologies in all spheres of life.

Together with The State Museum of Oriental Art we organized a series of exhibitions «Summer of Japan in the Oriental Museum». For almost three months everyone was able to get acquainted with Japanese culture and traditions, and this year in March on Tverskoy Boulevard in the center of Moscow, we held a photo exhibition «Japan: Traditions and Modernity», where visitors could observe natural and urban landscapes of this unique country created by the best photographers.

Also, Mitsubishi Electric in Russia is the patron of The Pushkin State Museum, and sponsor of Japanese culture festivals J-Fest and Hinode Power Japan. And of course, there are a lot of areas that have not been covered so far, which allows us to look at our common future with optimism!

Elena Alexandrova



Немецкая компания Leitz – семейное предприятие в пятом поколении, мировой лидер, вот уже 140 лет развивающий производство высококачественного инструмента для обработки древесины, древесных плит, пластиков и цветных металлов. На шести заводах, а также в 120 сервисных центрах и торговых представительствах по всему миру работают около 3000 человек. В России дочернее предприятие Leitz действует с 2003 года, работают четыре сервисных центра – в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Краснодаре. На базе российских центров с недавнего времени реализована локализация производства инструментов. Сегодня наш собеседник – генеральный директор ООО «Лейтц Инструменты» Олег Зайцев.

«ЛЕЙТЦ ИНСТРУМЕНТЫ»: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР – ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ДЛЯ ЧЕГО ПИЛУ ДЕРЕВЯННЫМ БРУСКОМ БЬЮТ

– Олег Валерьевич, в истории нашей страны был, наверное, только один период, когда соотношение «цена – качество» практически не волновало потребителей. Это было в конце советских времён, когда выбора практически не было, а очереди – в том числе и на мебель – были. Записывали на «стенку», или на «кухню», например, чуть ли не за несколько лет. Что «выбросили» на прилавок, то и покупали. Когда же появился выбор, начались и требования. В том числе и к качеству. А сегодня: что, на ваш взгляд, волнует покупателей мебели больше: цена или качество? И насколько эффективность ваших инструментов помогает производителям соответствовать каждому из этих критериев?

– Ключевым фактором для обеспечения и доступной цены, и достойного качества в любом случае является эффек-

тивность производства. Что же касается цены, качества и дизайна мебели, то на этот счёт в России можно встретить различные представления. Например, есть компании, которые 24 часа в сутки семь дней в неделю серийно производят бюджетную мебель простейшей конструкции, но достойного качества. Для таких компаний принципиальным является обеспечение бесперебойности процесса. Любая замена инструмента и связанная с этим остановка производства стоит для них больших денег. Поэтому производители требуют максимальной стойкости инструмента и обеспечения высокого качества.

Другой сегмент – производство мебели под заказ, мебель необычной формы или индивидуального дизайна. В этом случае речь о серийном производстве не идет, здесь вопрос, прежде всего, в сроках и в качестве. Основное требование –

быстро и гибко перестроить производство, ведь каждый заказ – уникальный.

Что мы сегодня предлагаем? У нас есть решения, которые позволяют существенно увеличить стойкость инструмента и в то же время обеспечить максимальную гибкость производства. Например, дисковые пилы последнего поколения RazorCut. Они идеально подходят как для серийного, так и для индивидуального производства. Корпус такой пилы оснащен лазерными орнаментами, которые обеспечивают высокий ресурс за счет быстрого поглощения вибраций. Ведь устойчивость к ним является для пил наиболее важным параметром. Есть даже такой тест: включают станок, берут брусок и бьют им по этой пиле сбоку... Она, естественно, начинает сильно вибрировать. При этом измеряется время, которое нужно для того, чтобы затухли колебания и пила

вернулась в первоначальное состояние. Чем быстрее вернется, тем лучше её качество.

Среди других наших решений назову фрезы EdgeExpert. Они знамениты высочайшей стойкостью и обеспечивают безупречное качество обработки плитных материалов с экстремально различными свойствами по их толщине. Секрет этого инструмента – подобранный в результате многочисленных экспериментов оптимальный осевой угол резания.

«ЕЖЕДНЕВНО МЕНЯЕТСЯ МОДА...»

– Говорят, что в Италии есть традиция в Новый год выбрасывать из окон старую, уже ставшую немодной мебель. У нас, к счастью, – только окурки, что с одной стороны тоже не очень хорошо, но с другой всё-таки лучше: не так страшно под окнами гулять. А если серьёзно: насколько понятие «мода» можно применить к мебели? Насколько быстро она меняется? И как часто, вам, как производителям инструмента, в том числе, и для мебельной промышленности, приходится искать новые инструментальные решения для того, чтобы ваши партнёры не отставали от современных мебельных тенденций?

– Тенденции или тренды действительно есть, и они хорошо видны. Первый из них – богатство и разнообразие новых материалов. Раньше мебель делалась из массива, потом из фанеры, затем появились ДСП и различные композитные материалы. Сегодня же этих материалов – колоссальное количество, в том числе различные композиции со стеклом, металлом и синтетическими материалами. Их комбинации позволяют создавать совершенно уникальный дизайн. А для нас, инструментальщиков, здесь возникает задача: предложить наиболее оптимальные технологии их обработки.

Второй тренд касается в основном кухонной мебели или мебели для ванных помещений. Это технологии так



называемого «нулевого клеевого шва». Ведь самая слабая позиция для такого вида мебели – это, конечно, клеевой шов между плитой и кромочным материалом. На кухне или в ванном помещении на мебель действуют и влага, и температура, и различные химические моющие средства: со временем клей растворяется, исчезает, и влага проникает в плиту. В результате изделие в таких местах разбухает, а потом и разваливается.

Технология нулевого клеевого шва, которая появилась в последние годы, позволяет решить эту проблему и существенно увеличить качество и долговечность мебели. За счет активизации специальных слоев в кромочном материале горячим воздухом, инфракрасным излучением или лазером достигается его бесшовное приклеивание к плите. Это обеспечивает не только повышение долговечности изделия, но и даёт эффект монолитного тела, которое смотрится совершенно по-другому: качество мебели в плане дизайна становится существ-

венно выше. В этом случае, требования к нашим инструментам связаны, прежде всего, с качеством кромки: без сколов, неровностей, волнистостей.

Следующий тренд, который сегодня активно развивается – разнообразие форм. Ряд компаний предлагают такие специальные решения соединений отдельных элементов мебели, при которых есть возможность очень быстро менять геометрию, создавать мебель необычных форм, в зависимости от требований заказчика находить оптимальные дизайнерские решения.

И наконец, о том, что называют «четвёртой промышленной революцией». Речь идет о создании в производстве единой информационной среды. Это фактически – новая эра.

– И отдельная важная тема для нашего разговора.

ЧИП СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ

– Итак, – «цифровизация». Она и до нашей отрасли добралась?

– «Индустрия 4.0» и «Интеллектуальное производство» – действительно новая эра. В будущем инструменты будут не только отвечать за качество обработки заготовки, но и станут центральным элементом информационной среды для управления сложными производственными процессами без участия человека. Автоматизация, роботизация сейчас активно развиваются во всем мире, в том числе в России. И у нас возможностей для повышения эффективности через эти технологии, наверняка больше, чем на Западе.

– Интересно...

– Причина прозаичная: экономическая ситуация последних лет остро потребовала оптимизации расходов, повышения эффективности, в том числе инструментального хозяйства. Каким же образом вести учет расходов и про-



изводительности инструмента? В большинстве случаев в России этот учет вообще не ведется или предпринимаются попытки ручного контроля, на бумажке, или в Excel. Это занимает очень много времени, да и возможные ошибки легко перечеркивают достоверность всех этих данных.

В этой связи мы начали новый проект, позволяющий получать достоверные сведения по расходам и обеспечить полный контроль инструментального хозяйства. Каким образом? С помощью лазерного гравера на инструмент наносится специальный код, в котором зашифрована информация о нем. И вместо того, чтобы вручную записывать какие-то параметры, можно просто мгновенно считать сканером этот код, и информация тут же попадет в систему. Например: уникальный номер, когда инструмент был произведен, сколько он проработал, когда было первое сервисное обслуживание, когда второе, и так далее. Экономится колоссальное количество времени, исключается человеческий фактор.

Еще один эффект, который мы при этом получаем, состоит в том, что этой информацией мы можем обмениваться с заказчиком. Тот в режиме реального времени видит, где находится его инструмент, что с ним происходит сейчас, и каков следующий шаг: завтра, например, его уже привезет наш экспедитор, а значит можно готовиться к его использованию, планировать производство. Такая модель, общий интерфейс открывают очень хорошие возможности.



В код или в электронный чип заносится такая информация, как – геометрия инструмента, максимальная частота и направление вращения, установочные размеры, скорость подачи и данные корректировки, которые вводятся сотрудниками нашего сервисного центра после каждой заточки инструмента. При установке инструмента на станок передача данных в дальнейшем может происходить автоматически. Это сокращает время наладки и практически исключает ошибки при настройке станка.



Leitz является лидером в отрасли как разработчик и производитель высококачественных инструментальных решений для обработки древесины, древесных материалов и пластика. Основываясь на огромном опыте, Leitz понимает ключевые факторы эффективности производства. Leitz предлагает своим клиентам больше, чем инструмент. Мы предоставляем услуги инженерного консалтинга и проектирования, а также полное управление инструментальным хозяйством. На протяжении многих лет Leitz расширял свою компетенцию в обработке древесных материалов. И сейчас компания занимает лидирующие позиции на мировом рынке в качестве производящего поставщика сервисных услуг.

Сейчас многие параметры не соблюдаются, потому что оператор их как правило просто не знает: получили инструмент, установили и запустили на максимальную скорость. В результате сроки сервисного обслуживания не соблюдаются, а ресурс инструмента резко снижается, и он быстро выходит из строя. А ведь в мебельной промышленности все больше используется дорогостоящий инструмент на базе поликристаллического алмаза. Его стоимость – десятки, а то и сотни тысяч рублей! Поэтому вопрос правильного его использования является очень важным.

– Это называется «микроскопом гвозди забивать».

– Действительно, так.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРЕВРАТИТЬСЯ ИЗ «РАБОТЯГИ» В «МАСТЕРА»!

– Не для того ли придумана «Leitz Академия», чтобы продукция компании попала в основном в умелые руки?

– По поводу создания «Leitz Академия» думали давно. Мы и раньше проводили семинары для производителей по различным темам. Они всегда проходили с большим успехом, и заказчики высказывали пожелания расширить тематику. Поэтому вполне закономерно, что мы решили весь этот процесс систематизировать и разработали для этого несколько учебных модулей: от базовых знаний по обслуживанию инструментов для опера-

торов до индивидуальных технических консультаций.

Это взаимовыгодно. Операторы, технологи производственной компании получают знания от людей компетентных – от представителей нашей компании. Это позволяет, благодаря правильной эксплуатации инструмента, снизить риски рекламаций, повысить производительность труда, его эффективность.

Для нас же важным является установление более тесного контакта с производителем. Наш опыт показывает, что когда ты подходишь к оператору на предприятии и спрашиваешь его: «Все ли нормально? Какие проблемы?», в ответ как правило слышишь только: «Всё отлично, никаких проблем!» Потом, когда с теми же самыми сотрудниками мы собираемся в отдельном помещении и начинаем рассказывать об основах сервисного обслуживания, обращения с материалом, они – раскрываются: «А вот у меня было такое и такое...» То есть ту информацию, которую во время рабочего процесса нам получить сложно, мы можем получить во время обучения. Мы узнаём о тех проблемах, с которыми сталкиваются на предприятии. Это позволяет не только обмениваться мнениями, но и постараться совместно выработать правильное решение. И это прекрасная возможность для усиления партнерства и взаимопомощи.

Беседовал Алексей Сокольский

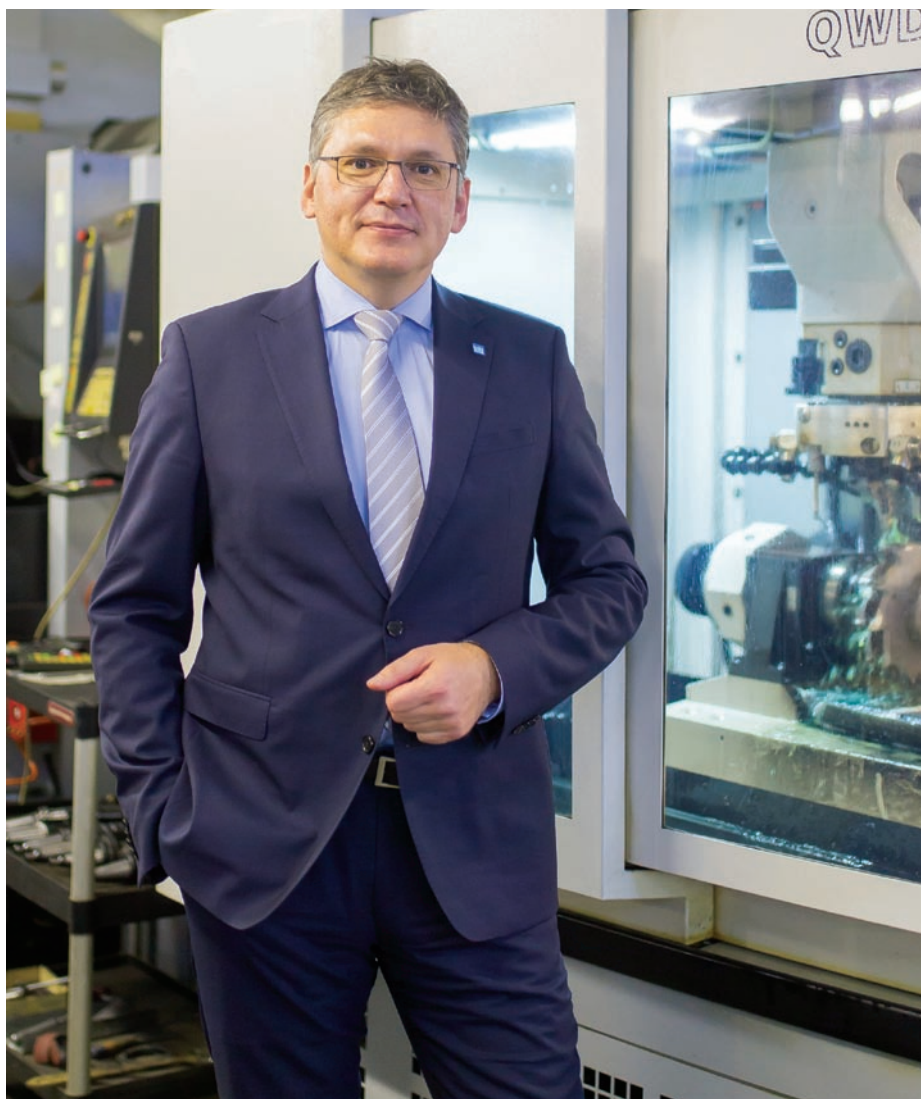
LEITZ: THE KEY FACTOR IS EFFICIENCY

The German company Leitz is a family business in the fifth generation, a world leader; it has been developing production of high-quality tools for processing wood, wood boards, plastics and non-ferrous metals for 140 years. About 3,000 people work at six plants, as well as at 120 service centers and sales offices around the world. In Russia, the subsidiary company Leitz operates since 2003, four service centers are opened in Moscow, St. Petersburg, Yekaterinburg and Krasnodar. Localization of production of tools has recently been realized on the basis of Russian centers. Today our interlocutor is Oleg Zaytsev, CEO of LLC Leitz Instrumenty.

WHY DO THEY BEAT A SAW WITH A WOODEN BAR

– Mr Zaytsev, in the history of our country there was, probably, only one period when consumers, practically, did not concern the «price-quality» ratio. It was at the end of Soviet times, when there was practically no choice, but there were queues – including for furniture. One had to wait for the «wall», or «kitchen», for example, for almost a few years. People have to buy what they «threw» on the counter. When the choice arose, the demands appeared, including for the quality. And today: what, in your opinion, worries buyers of furniture more: price or quality? And how effective are your tools in helping manufacturers meet each of these criteria?

– The key factor for ensuring both affordable price and decent quality in any case is the efficiency of production. As for the price, quality and design of furniture, you can find in Russia different views regarding these issues. For example, there are companies that produce budget furniture serially 24 hours a day, seven days a week. Their products have the simplest design, but decent quality. For these companies, the principle is to ensure the continuity of the process. Any replacement of the tool and the related shutdown of production cost a lot of money for them.



Therefore, manufacturers require maximum tool life and high quality.

Another segment is the production of furniture under order, furniture of unusual shape or individual design. In this case, we are not talking about mass production, here the question is, first of all, in terms and in quality. The main requirement is to reorganize production quickly and flexibly, because each order is unique.

What do we offer today? We have solutions that allow us to significantly increase the durability of the tool and at the same time to ensure maximum flexibility of production. For example, the circular saws of the latest generation RazorCut. They are ideal for both serial and individual production. The body of this saw is equipped with laser ornaments, which provide a high resource due to rapid absorption of vibrations. After all, resistance to them is the most important parameter for saws. There is even such a test: turn on the machine, take a bar and beat this

saw from the side... It, naturally, starts to vibrate strongly. In this moment they measure the time that the saw needs to stop this vibration and return to its original state. The faster the return, the better its quality.

Among our other solutions, I can name EdgeExpert milling cutters. They are famous for their high durability, they provide an impeccable quality of processing of plate materials with extremely different properties in terms of their thickness. The secret of this tool is the optimal axial angle of cutting which was defined due to numerous tests.

«FASHION CHANGES DAILY...»

– They say that in Italy there is a tradition to throw out of the windows old, already unfashionable furniture in the New Year. Fortunately, we only have cigarette butts thrown, which, on the one hand, is not very good, but on the other hand it's better: it's not so scary to walk under the windows. But seriously: how far can the concept of «fashion» be applied to furniture? How quickly

does it change? And how often do you, as instrument manufacturers, including for the furniture industry, have to look for new tool solutions so that your partners keep up with modern furniture trends?

– There are patterns or trends, and they are clearly visible. The first of them is the variety of new materials. Previously, furniture was made from solid wood, then from plywood, then chip board and various composite materials appeared. Today, there is a huge amount of these materials, including various compositions with glass, metal and synthetic materials. Their combination allows you to create a completely unique design. And for us, instrumentalists, the problem arises here: to offer the most optimal technologies for their processing.

The second trend, concerns basically kitchen furniture or furniture for bathrooms. This is the technology of a so-called «zero glue seam». After all, the weakest position for this type of furniture is, of course, a glue joint between the slab and the edge material. In the kitchen or in the bathroom, the furniture is exposed to moisture, temperature, and various chemical detergents: over time, the glue dissolves, disappears, and moisture penetrates the slab. As a result, the product in such places swells, and then falls apart.

The technology of zero glue seams, which has appeared in recent years, allows solving this problem and significantly increasing the quality and durability of furniture. By activating special layers in the edge material with hot air, infrared radiation or a laser, it is seamlessly adhered to the plate. This provides not only an increase in the life of the product, but also gives the effect of a monolithic body, which looks quite different: the quality of furniture in terms of design is significantly higher. In this case, the requirements for our instruments are related, first of all, to the quality of the edge, without chips, unevenness, undulation.



The next trend, which is actively developing today, is a variety of forms. A number of companies offer such special solutions for connections of individual furniture elements, where it is possible to quickly change geometry, create unusual furniture, depending on the customer's requirements, to find the best design solutions.

And, finally, about what is called the «fourth industrial revolution». We are talking about creating a unified information environment in production. This is actually a new era.

– And this is a separate important topic of our conversation...

CHIP HURRIES TO THE RESCUE

– So, – «digitalization». Did it get to your industry?

– Industry 4.0 and Smart manufacturing is a real new era. In the future, the tools will not only be responsible for the

quality of processing of blanks, but will also become a central element of the information environment for managing complex production processes without human participation. Automation and robotics are now actively developing all over the world, including in Russia. And we have opportunities to increase efficiency through these technologies, probably more than in the West.

– Interesting...

– The reason is prosaic: the economic situation of recent years has sharply demanded the optimization of costs, improving efficiency, including tools. How to keep track of the costs and productivity of the tool? In most cases, this account is not kept in Russia at all or attempts are being made to control it in a manual mode, on paper, or in excel. It takes a lot of time, and possible errors easily cross out the reliability of all these data.

In this regard, we have launched a new project that allows us to obtain reliable information on expenditures and to ensure full control of the tool stock. How? A special code is applied to the tool using a laser engraver, in which information about it is encrypted. And instead of manual recording some parameters, you can instantly read the code with a scanner, and the information will immediately fall into the system. For example: a unique number showing when the tool was manufactured, how much it worked, when there was the first service, when the second, and so on. It saves a tremendous amount of time, eliminates the human factor.

Another effect that we are getting is that we can exchange this information with the customer. They can see in real time, where their tool is located, what





Leitz is the leader in the industry as a developer and manufacturer of high-quality tool solutions for the processing of wood, wood materials and plastics. Based on extensive experience, Leitz understands the key factors of production efficiency. Leitz offers its customers more than a tool, we provide engineering consulting and design services, as well as complete management of the tool stock. Over the years, Leitz has expanded its competence in the processing of wood materials. And now the company occupies a leading position in the world market as a manufacturing service provider.

is happening to it now, and what is the next step: tomorrow, for example, our forwarder will already bring it, so you can prepare for its use, plan production. This model, a common interface, opens up very good opportunities.

The code or electronic chip contains such information as the geometry of a tool, the maximum frequency and direction of rotation, the installation dimensions, the feed rate and adjustment data entered by the employees of our service center after each tool sharpening. When the tool is installed on a machine, data transmission can later take place automatically. This reduces setup time and virtually eliminates errors when setting up the machine.

Now many parameters are not respected, because usually an operator simply does not know them: they got the tool, installed and started it at the maximum speed. As a result, the terms of service are not respected, and the resource of the tool is sharply reduced, and it quickly fails. But in the furniture industry, an expensive tool based on polycrystalline diamond is increasingly being used. Its value – dozens, and even hundreds of thousands of rubles! Therefore, the question of its correct use is very important.

– This is called to «hammer in nails with a microscope»...
– True.

FOR THOSE WHO WANT TO TURN FROM A «HARD WORKER» INTO A «MASTER»!

– Is the Leitz Academy invented to make the company's products fall into the skillful hands?
– As for the creation of the Leitz Academy, we thought about it for a long time.

We have previously held seminars for manufacturers on various topics. They always passed with great success, and customers expressed their wish to expand the subject. Therefore, it is quite natural that we decided to systematize this whole process and developed several training modules for this: from the basic knowledge of servicing tools for operators to individual technical consultations.

This is mutually beneficial. Operators, technologists of a manufacturing company receive knowledge from competent people – from representatives of our company. This allows them to reduce the risks of complaints, improve labor productivity, and its effectiveness due to the correct operation of the tool.

For us, it is important to establish a closer contact with the manufacturer. Our experience shows that when you approach the operator at an enterprise and ask him: «Is everything alright? Any problems?» In response, as a rule, you hear only: «Everything is fine, no problems!» Then, when we meet in the same room with the same employees and begin to talk about the basics of service and work with the material, they come out: «But I had this and such...» That is, during training we can get information that is difficult to obtain in the working process. We learn about the problems that the company faces. This allows us not only to exchange opinions, but also to try to work out the right solution together. And this is an excellent opportunity to strengthen partnership and mutual assistance.

Interviewed by Alexey Sokolsky





«ДИАМАНТ-ПРО»: тепло и красота дерева

– Алексей Анатольевич, ООО «Диамант-Про» существует на рынке производства мебели с 2002 года. За это время страна пережила не только экономические взлёты, но и несколько кризисов. Какие принципы работы помогают компании не только выживать, но и динамично развиваться?

– Для того, чтобы выжить, производство должно быть гибким. Мы строим отношения на выгодных для нашего клиента условиях: по срокам, цене и вниманию к индивидуальности заказа. Кроме того, в нашем коллективе практикуется многопрофильность каждого сотрудника, что дает возможность обеспечить работой весь коллектив.

Ну, и чтобы динамично развиваться, стараемся следить за модными тенденциями и осваивать новые направления рынка мебели.

– Слово «диамант», сегодня знакомое лишь любителям русской словесности, изначально у наших предков «ограниченный благородный алмаз». Почему так была названа компания по производству мебели? Влияет ли название на судьбу фирмы? Расскажите историю создания и развития «Диамант-Про».

– Как и алмаз, древесина – натуральный природный материал. И для того, чтобы открыть естественную красоту обоих материалов, их необходимо обработать, подчеркнув достоинства, заложенные природой. В этом – суть мастерства и ювелира, и столяра, это роднит их. Знаете, и в Эрмитаже, и в музеях Кремля, и в лучших иностранных музеях в экспозиции можно увидеть как исторические драгоценности, так и старинные предметы мебели: они равно принадлежат истории цивилизации и культуры.

А название, конечно, влияет на судьбу компании, так как несёт в себе философию восхищения природной красотой и мастерством.

Наша компания зародилась в период дефицита импортных комплектующих для мебели. Тогда на рынке были представлены, в основном, только итальянские фасады для кухонь. Само собой, у нас и родилась идея создавать российские мебельные фасады, ничем не уступающие зарубежным.

– Расскажите о своем производстве: где оно находится, каков коллектив, оборудование, производственные мощности?

– Производство ООО «Диамант-Про» находится на востоке Подмосквы, в Павлово-Посадском районе, знаменитом павловскими шальями. Эти места – моя малая родина. Как говорится: «где родился, там и пригодился».

Коллектив сравнительно небольшой: 15 сотрудников. Такое их количество позволяет обеспечить работой всех и в любые кризисы оставаться на плаву. Штат состоит из опытных столяров-станочников и отделочников, имеющих отличные профессиональные качества, а также молодых, технически подкованных специалистов, владеющих секретами работы на высокотехнологичном оборудовании.

Наше производство, расположенное на площади 1000 м², включает стандартное столярное оборудование и высокотехнологичные автоматические станки с ЧПУ.

– Производство мебельных фасадов из массива древесины – приоритетное направление деятельности предприятия. Почему вы отдали первенство именно ему?

История деревянной мебели берет начало в глубокой древности. Самые древние её образцы были найдены в Египте: изготовленные из кедра, смоковницы, тиса и оливкового дерева, они датируются третьим тысячелетием до н.э. Прошли тысячелетия, а деревянная мебель популярна у нас не меньше, чем у фараонов. О современных тенденциях в изготовлении мебели из этого замечательного материала мы поговорили с руководителем компании «Диамант-Про» Алексеем Пупышевым.

Расскажите об ассортименте продукции компании. Чем она выгодно отличается от производимой конкурентами?

– Как я сказал ранее, это ключевой продукт импортозамещения. Весь спектр ассортимента продукции имеет одну основу – мебельный фасад. Это классика столярного мастерства! Его можно использовать в мебели, интерьере стен, потолков и т.д. При различном внешнем виде и назначении, это, по сути, собранные по одной технической схеме предметы, будь то дверца шкафа или стеновая панель кабинета.

Наша продукция отличается от изделий других производств своей многогранностью: мы используем свое мастерство в самых разных предметах и интерьерах, свободно и креативно меняя размеры, формы, цвет, функциональность.

– Судя по сайту, в основном вы изготавливаете мебель из бука и ясеня. С чем связан этот выбор? Откуда поступает древесина? На сайте также сказано, что возможно применение «экзотических материалов» – каких именно?

– Самыми популярными ценными породами древесины в мебели и декоре интерьеров являются дуб, ясень и бук. Мы предпочитаем работать с двумя последними, используя сырье с юга России. Те из читателей, кто бывал на горнолыжных склонах Красной Поляны, могли видеть тамешные буковые рощи. А те, кому посчастливилось побывать в Приэльбрусье – рощи ясеня. Произрастая там в самых благоприятных условиях, древесина накапливает лучшие качества.

Но в нашем производстве используют и другие породы дерева. В основном это – шпон экзотических пород, имеющих яр-

кую индивидуальную окраску и структуру. Это палисандр, редгам, этимое, кокоболо, макасар, бубинго. Они используются для выполнения стеновых панелей, столешниц, филенок фасадов.

– **Мебель для кухни – одно из направлений успешной работы вашей компании. Однако вы разрабатываете и другие: мебель для ванных комнат, прихожих, кабинетов и библиотек, гостиных, столовых. За фотографиями интерьеров, размещённых на сайте компании, видна большая творческая работа дизайнеров.**

– Мебель для кухни занимает основной объем производства. Но в квартире или доме много и других помещений, в которых хочется ощутить красоту и тепло дерева! Поэтому нам часто заказывают объекты «под ключ»: мы изготавливаем в доме всю мебель и предметы декора, начиная с прихожих и заканчивая кабинетами, бильярдными, винными комнатами.

Для работы с клиентами у нас есть свой штат дизайнеров, которые гармонично вписывают нашу мебель в любой интерьер. Мы работаем с различными дизайнерскими бюро. Ведь бывают проекты настолько сложные, что на первый взгляд кажутся неосуществимыми! Но в процессе работы наших дизайнеров и конструкторов появляются новые технические и эстетические решения.

– **На вашем сайте размещены также фото очаровательно обставленных и декорированных детских комнат для разного возраста – как для младенцев и дошкольников, так и для подростков. Работая над мебелью для детских, дизайнеры учитывают особенности психологии каждого периода развития ребёнка?**

– Одним из направлений работы «Диамант-Про» является создание авторской мебели для наших любимых детей. Почему авторской? Создавая интерьер и вписывая туда мебель, наши специалисты создают неповторимую атмосферу, выраженную в цвете, характере, линиях. Во внимание принимается информация о личности будущего маленького обладателя: возрасте, поле, особенностях, увлечениях.

При производстве предметов для детских обязательно строго учитывается качество, безопасность и экологичность применяемых материалов.

– **Отдельное, можно сказать, эксклюзивное направление вашей деятельности – оформление винных комнат и шкафов. Расскажите об этом.**

– В России последние десятилетия активно развивается культура виноделия и винопития. У ценителей возникает потребность для хранения коллекций вин. Мы удовлетворяем эту потребность, начиная свои предложения с мини-баров и заканчивая винными комнатами, оборудованными специально выполненными различными стеллажами, дегустационными зонами и климат-контролем в поме-

щении. Клиенты ценят наш многолетний опыт в этой области.

– **«Диамант-Про» предлагает решения не только для жилых помещений, но и для офисов и торговых площадей?**

– В сотрудничестве с представителями торговых компаний, таких как Xiaomi, CarPrice, Shell, Uniqlo и других, мы реализуем проекты по бренд-стойкам и торгово-офисному оборудованию.

– **Может ли заказчик заказать у вас интерьер своего дома, ориентируясь не на предложенные образцы, а исключительно на свою фантазию?**

– Конечно. Мы часто выполняем заказы не по шаблону, а, так сказать, «с чистого листа». Любая технически возможная фантазия может быть воплощена в жизнь!

– **Где и как можно заказать и приобрести мебель от «Диамант-Про»? Какова география ваших продаж?**

– Если говорить о поставках мебели фасадов, это можно сделать в любой точке России, действуя через центральный офис. Если необходимо выполнить проект мебели, можно обратиться в наш фирменный салон в Балашихе. Если ну-

так как выставка – определённый механизм оценки продукции и возможностей, приходится, как говорится, «не ударять в грязь лицом» перед иностранными конкурентами, такими, как итальянцы, являющиеся сейчас законодателями мод мебельной индустрии. Стараемся как можно шире представлять свои возможности, ничем не уступающие, а где-то и превосходящие ведущих конкурентов.

– **Какими вам видятся ближайшие перспективы развития компании «Диамант-Про»? А в более отдалённом будущем?**

– Несмотря на спад потребительского спроса на рынке мебели, нам удаётся не снижать объёмов производства. Мы ведём и планируем продолжать модернизацию оборудования и технологических процессов; задумали увеличение производственно-складских площадей.

Мой старший сын Денис занимается реализацией и развитием проекта «Мебель для хранения вина». Младший сын Артём, закончив МАИ и получив специальность конструктора, сейчас осваивает работу со специализированными конструкторскими программами и управляющими



жен индивидуальный подход к заданию, наш дизайнер выедет на дом. Также можно получить и передать информацию на сайте компании www.diamant-pro.ru и через соцсети в Инстаграмм – [diamantpro_russia](https://www.instagram.com/diamantpro_russia), [wineboxrussia](https://www.instagram.com/wineboxrussia), [arcobalenomobili](https://www.instagram.com/arcobalenomobili).

– **Участвуя в выставочных проектах «Евроэкспомебель», «Интеркомплект» и других, ваша компания неоднократно получала призы и награды. Расскажите об этой стороне вашей деятельности.**

– Для того, чтобы тебя знали на рынке, необходимо заявиться на нём. Для этого существуют различные способы, в том числе и профильные выставки. А

программами для станков с ЧПУ. Так что «Диамант-Про» уже сейчас – семейный бизнес, положивший, хочется думать, начало профессиональной династии. То есть за его будущее я спокоен!

В перспективе хочется создать совершенное производство, где все процессы будут автоматизированы, при этом оставив человеку главную художественную и творческую роль. Ведь без индивидуальности мастера обработанная деталь не станет произведением, заставляющим восторгаться и восхищаться теплом и красотой дерева!

Елена Александрова



DIAMANT-PRO: WARMTH AND BEAUTY OF WOOD

The history of wooden furniture originates in ancient times. Its most ancient specimens were found in Egypt: made of cedar, fig tree, yew and olive tree, they date from the third millennium BC. Millennia passed, and wooden furniture is as popular with us as with the pharaohs. We talked with the head of the company Diamant-Pro Alexey Pupyshev on current trends in the manufacture of furniture from this remarkable material.

– Mr Pupyshev, LLC Diamant-Pro exists in the furniture production market since 2002. During this time, the country experienced not only economic upsurge, but also several crises. What principles of work help the company not only to survive, but also to develop dynamically?

– In order to survive, production must be flexible. We build relationships on beneficial for our client conditions – these are terms, price and attention to the individuality of the order. In addition, each employee of our team has a multi-profile scope of work, which makes it possible to provide the entire team with work.

Well, in order to develop dynamically, we try to follow fashion trends and master new areas in the furniture market.

– The word «diamant», now familiar only to lovers of Russian literature, meant a «faceted noble diamond». Why was a furniture manufacturer named in such a way? Does the name affect the fate of the company? Tell the story of the creation and development of Diamant-Pro.

– Like a diamond, wood is a natural material. And in order to discover the natural

beauty of both materials, they must be processed, emphasizing the virtues created by nature. This is the essence of the craftsmanship of a jeweler and carpenter, this brings them together. You know, in the State Hermitage Museum, in the Kremlin museums, and in the best foreign museums you can see in the exposition of both historical jewelry and antique pieces of furniture: they equally belong to the history of civilization and culture.

And the name, of course, affects the fate of the company, as it carries a philosophy of admiration for natural beauty and skill.

Our company was born in the period of shortage of imported furniture components. Then the market was mainly represented by Italian facades for kitchens. Of course, we have the idea to create Russian furniture facades that are in no way inferior to foreign ones.

– Tell us about your production: where is it located, what is its team, equipment, production facilities?

– The production of LLC Diamant-Pro is located in the east of the Moscow region, in Pavlovsky-Posadsky district, which is famous for Pavlovo shawls. These places are my small homeland, as they say: «where was born, there was useful».

The staff is relatively small: 15 employees. This number of people allows us to provide everyone with work and stay afloat in any crisis. The team consists of experienced carpenters-machinists and finishers with excellent professional qualities, as well as young, technically savvy professionals who know the secrets of working on high-tech equipment.

Our production, located on an area of 1000 square meters, includes standard carpentry equipment and high-tech automatic CNC machines.

– The production of furniture facades from solid wood is a priority for the company. Why did you choose it? Tell us about the product range of the company. What makes it better than products of your competitors?

– As I said earlier, this is the key product of import substitution. The whole range of products has one basis – the furniture facade. This is the classic of carpentry! It can be used in furniture, interior walls, ceilings, etc. With a different appearance and purpose, it is, in fact, a one technical scheme of objects, whether it is a cabinet door or a wall panel of the cabinet.

Our products differ from other products by their versatility: we use our skills in a variety of subjects and interiors, freely and creatively changing the size, shape, color, functionality.



– Judging by the website, basically you make furniture from beech and ash. What is the reason for this choice? Where does the wood come from? The site also says that it is possible to use «exotic materials» – which ones?

– The most popular valuable wood species in furniture and decor of interiors are oak, ash and beech. We prefer to work with the latter two, using raw materials from the south of Russia. Those of the readers who visited the ski slopes of Krasnaya Polyana could see beech groves there. And those who visit the Elbrus region can see ash groves. Growing there in the most favorable conditions, wood accumulates the best qualities.

But other types of wood are also used in our production. Basically it is veneer of exotic species, having a bright individual color and structure. These are rosewood, redgum, etimoe, cocobolo, makassar, bubinga. They are used to make wall panels, countertops, facade panels.

– Kitchen furniture is one of the areas of successful work of your company. However, you also develop other types: furniture for bathrooms, hallways, offices and libraries, living rooms, dining rooms. The photos of the interiors, posted on the company's website show a great creative work of designers.

– Furniture for kitchens takes the bulk of production. But in an apartment or a house there are many other rooms where you want to feel the beauty and warmth of wood! Therefore, people often order turnkey projects: we manufacture all furniture and decor items in the house, starting from hallways and ending with cabinets, billiard rooms, wine rooms.

To work with clients, we have our own staff of designers who harmoniously fit our furniture into any interior. We work with various design bureaus. After all, there are so complex projects that at first glance they seem unrealistic! But in the process of work of our designers new technical and aesthetic solutions appear.

– On your website there are also photos of charmingly decorated children's rooms for different ages – both for babies, preschoolers and teenagers. Working on furniture for children, do designers take into account the features of the psychology of each period of development of a child?

– One of Diamant-Pro's areas of work is the creation of author's furniture for our beloved children. Why is it author's? Creating the interior and placing furniture there, our specialists create a unique atmosphere, expressed in color, character, lines. We take into account information about the personality of the future small owner: age, sex, characteristics, hobbies.

In the production of items for children, the quality, safety and environmental friendliness of the materials used must be strictly taken into account.

– A separate, it is possible to say, exclusive area of your activity – design of wine rooms and cabinets. Tell us about it.

– In recent decades, the culture of wine making and wine drinking has been actively developing in Russia. The connoisseurs have a need for storing wine collections. We meet this need by starting our offer from mini-bars and ending with wine rooms equipped with specially designed different racks, tasting areas and climate control equipment. Customers appreciate our experience in this field accumulated for many years.

– Diamant-Pro offers solutions not only for living rooms, but also for offices and retail space?

– In cooperation with representatives of trading companies such as Xiaomi, CarPrice, Shell, Uniqlo and others, we implement projects on brand-stands and trade and office equipment.



– Can a customer order from you an interior of their house, focusing not on the proposed samples, but solely on their imagination?

– Of course. We often carry out orders not on a template, but, so to speak, «from scratch». Any technically possible fantasy can be realized!

– Where and how can one order and purchase furniture from Diamant-Pro? What is the geography of your sales?

– If we talk about the supply of furniture facades, it can be done anywhere in Russia, acting through the central office. If it is necessary to carry out the project of furniture, you can contact our salon in Balashikha. If you need an individual approach to the task, our designer will visit your home. You can also receive and transfer information on the company's website www.diamant-pro.ru and through social networks – in Instagram – [diamantpro_russia](https://www.instagram.com/diamantpro_russia), [wineboxrussia](https://www.instagram.com/wineboxrussia), [arcobalenomobili](https://www.instagram.com/arcobalenomobili).

– Participating in the exhibition projects EuroExpoFurniture, Intercomplect and others,

your company has repeatedly received prizes and awards. Tell us about this aspect of your activity.

– In order to become known in the market, you must assert yourself. There are various ways to do this, including profile exhibitions. And since the exhibition is a definite mechanism for assessing products and opportunities, it is necessary, as they say, to «give a good account of yourself» in front of foreign competitors, such as Italians, who are now trendsetters in the furniture industry. We try as much as possible to represent our capabilities, in no way inferior, and somewhere superior to the leading competitors.

– What do you see the immediate prospects for the development of the company Diamant-Pro? And in the more distant future?

– Despite a certain decline in consumer demand in the furniture market, we manage not to reduce production volumes. We

conduct and plan to continue the modernization of equipment and technological processes; conceived to extend production and warehouse space.

My eldest son Denis is engaged in the implementation and development of the project Furniture for Wine Storage. Junior, Artem, having graduated from MAI and having received a specialty of the designer, is mastering work with specialized design programs and control programs for CNC machines. So Diamant-Pro is already now a family business, which, it would be desirable to think, is the beginning of a professional dynasty. That is, I am sure in its future!

In the future, I want to create a perfect production, where all processes will be automated, while leaving the main – artistic, creative role, to man. After all, without the individuality of the master, the processed part will not become a work that makes you admire and admire the warmth and beauty of wood!

Elena Alexandrova



ТЕХНОПАРК «МОСГОРМАШ»: ОТ НАСТОЯЩЕГО – К БУДУЩЕМУ

– **Юрий Александрович, технопарк «Мосгормаш» создан в 2013 году на базе промышленного предприятия НПО «Мосгормаш», работавшего в области машиностроения и механообработки. Расскажите о предприятии и о том, почему именно оно было выбрано в качестве платформы для создания технологического парка?**

– Предприятие ГУП НПО «Мосгормаш» было создано в начале 1990-х годов и занималось производством комму-

юющийся сейчас центром коллективного пользования резидентов. И постепенно на базе бывшего предприятия «Мосгормаш» был создан одноименный технопарк. В октябре этого года исполнится 5 лет, как нам присвоен этот статус: первый маленький юбилей!

– **За два последних десятилетия, в течение которых в нашей стране развиваются технопарки, стало понятно, что каждый из них имеет свою специфику. Основная специализация технопарка «Мосгормаш»: машино- и приборостроение, производство медицинской техники и изделий медицинского назначения, компьютерные технологии, энергоэффективность и энергосбережение. Почему была выбрана именно такая специфика?**

– Она сложилась исторически: на НПО «Мосгормаш» существовало несколько компаний-арендаторов. И их деятельность была по направлению связана с деятельностью предприятия – механообработка, ремонт и изготовление станков, энергоэффективные технологии. Начав деятельность в качестве технопарка, мы стали искать резидентов в смежных областях. В технопарке обязательна специализация, она позволяет достигнуть синергетического эффекта от взаимодействия резидентов.

– **Какими зданиями располагает технопарк «Мосгормаш», какой территорией? Где она находится?**

Технопарки не зря называют основой развития инновационных технологий. Превращение знаний и изобретений в технологии; технологий – в коммерческий продукт; передача их в промышленность через сектор малого наукоемкого предпринимательства; формирование, поддержка и рыночное становление наукоемких фирм – вот задачи, успешно решаемые технопарками. А в некоторых случаях к ним добавляется еще и образовательная составляющая, призванная обеспечить будущее наукоемкого производства в России. Об этом и многом другом наш корреспондент побеседовал с **Юрием Морозовым**, генеральным директором технопарка «Мосгормаш».

– Имущественный комплекс технопарка «Мосгормаш» сейчас составляют четыре здания. Это проходная (124 кв. м.), производственный корпус (827,5 кв. м.), и два основных здания: офисно-лабораторный комплекс (13 538 кв. м.) и производственный комплекс (19 042,6 кв. м.). Находимся мы в Южном округе Москвы по адресу: Каширский проезд, дом 13, рядом со станцией метро «Варшавская» (10 минут ходьбы до нашей проходной). Территория – 6,5 Га, и градостроительный план земельного участка позволяет нам построить на ней здания площадью ещё около 30 000 кв. м. С точки зрения логистики технопарк «Мосгормаш» расположен достаточно выгодно: мы находимся между Каширским и Варшавским шоссе. Большое удобство для резидентов – то, что у нас есть возможность для парковки большого грузового транспорта.

– **По каким критериям выбираете будущих резидентов?**

– Мы принимаем в технопарк компании, ведущие научную и инновационную деятельность. Есть для резидентов и экономические критерии, определённые постановлением правительства Москвы № 38, и они для всех технопарков столицы одинаковы. Это выручка на гектар, средняя заработная плата, объем инвестиций, которые потенциальные резиденты должны вкладывать в развитие собственного производства. И конечно,



нальной техники для городского хозяйства: подметальных машин, для ямочного ремонта асфальта, подъемников. К 2013 году оно находилось практически в предбанкротном состоянии: модернизация не проводилась, скопились большие долги. Правительство Москвы приняло решение на базе НПО «Мосгормаш» создать технопарк. От производства остался один цех механообработки, явля-

имеет значение направление деятельности компании, соответствие нашей специализации.

– Сколько у вас резидентов, на сколько процентов используются на сегодня возможности и ресурсы технопарка? Сколько рабочих мест уже создано в его рамках?

– На сегодня у нас более 40 резидентов. Это компании от маленьких, с 2–3 сотрудниками, до достаточно крупных, с сотней и более работающих. И практически все арендопригодные площади у нас заполнены: свободны ещё порядка 5%. Правда, сейчас временно освобожден большой цех, 2,5 тысячи кв. м., потому что там этой осенью начнётся реконструкция.

– То есть дальнейшей перспективы пополнения рядов резидентов и увеличения количества рабочих мест нет, поскольку резервы практически исчерпаны?



– Напротив! Ведь почему мы освободили большой цех? Правительством Москвы принято решение и уже выделены деньги в рамках адресной инвестиционной программы на увеличение площадей технопарка. Так что в течение этого года мы введём 6 000 кв. м. новых площадей плюс те 2,5 тысячи, которые выведены сейчас из оборота. И мы планируем создание ещё около 300 рабочих мест и вхождение в технопарк ещё порядка 10 компаний.

– Расскажите о наиболее значимых и интересных проектах, реализуемых резидентами в рамках работы технопарка.

– Наш крупнейший резидент – компания «ЛЕД-эффект», заметный отечественный производитель светодиодного оборудования. У неё на нашей территории полный цикл – от разработки и создания светильников до их производства. Компания характеризуется тем, что очень быстро может разработать под потребности заказчика необходимый светильник. Она является активным экспортёром и на регулярной основе поставляет свои

светильники в Германию, что для отечественного производителя очень серьёзно. Хочется упомянуть и компанию «Подий», производителя несилловых лифтовых кабелей. Это тоже российская компания с собственными разработками, занимающая большую долю на рынках России и СНГ.

– В рамках национальной технологической инициативы на территории «Мосгормаш» открыт детский технопарк, включающий лекционный зал и три лаборатории. Каково оснащение этих лабораторий? Сколько детей занимаются там на постоянной основе?

– Детский технопарк создан в рамках национальной инициативы «Кванториум». Детские технопарки «Кванториум» – площадки, оснащенные высокотехнологичным оборудованием, нацеленные на подготовку новых квалифицированных

технического образования. Посещают его, в основном, учащиеся школ Южного округа столицы.

– Это особо одарённые дети, или вы принимаете всех желающих? Кто занимается отбором?

– Конечно, желающих больше, чем могут принять три класса, поэтому педагоги отбирают самых перспективных ребят. А вот летом детский технопарк работает в режиме однодневного знакомства с лабораториями. Сюда приезжают все желающие школьники, и в каждом из трёх классов проходят первичные занятия, чтобы понять, что такое современная космонавтика, геоинформатика, робототехника, и насколько это им интересно.

– На базе технологического парка «Мосгормаш» два года назад открыт Центр молодёжного инновационного творчества (ЦМИТ «КУБ»). По чьей инициативе он организован? Какая молодёжь и чем занимается в ЦМИТ? Каково его техническое оснащение?

– Создание центров молодёжного инновационного творчества – тоже федеральная программа, реализуемая совместно с региональными властями. ЦМИТ «КУБ» открыл один из наших резидентов, НПИ «Гиперион». Это фирма, занимающаяся разработкой и производством медицинской техники, в основном для оснащения службы крови. В работе ЦМИТ участвуют и старшеклассники, но в основном там занимаются студенты технических вузов, в том числе МГТУ им. Баумана. Студенты обучаются и создают здесь свои проекты, в том числе для компании «Гиперион», которая потом внедряет их лучшие разработки.

– Каково техническое оснащение Центра?

– Там есть компьютерный класс, где идёт обучение по программам проектирования, лаборатория с 3D-принтерами, выполняющими модели в пластмассе, а также 3D-сканирование. В ЦМИТ также имеются современные фрезерный и токарный станки. В общем, техническое оснащение на высоком уровне!

– Каковы перспективы развития технопарка «Мосгормаш» на ближайшие годы? А в более отдалённой перспективе?

– В ближайшее время мы будем надстраивать второй этаж над существующим производственным корпусом. А также разрабатываем финансовую модель, которая позволит в дальнейшей перспективе увеличить площадь зданий технопарка на 25 000 кв. м. Мы уже понимаем, что именно хотим построить, и какие помещения будут пользоваться спросом в связи со специализацией нашего технопарка. Так что планы большие, но вполне реалистичные!

Елена Александрова



TECHNOPARK MOSGORMASH: FROM THE PRESENT TO THE FUTURE

Technoparks are not in vain called the basis for the development of innovative technologies.

Transformation of knowledge and inventions into technology; technologies – into a commercial product; transfer them to industry through the sector of small high-tech entrepreneurship; formation, support and market establishment of knowledge-intensive firms are the tasks successfully solved by technoparks. And in some cases, an educational component is added to them, designed to ensure the future of high-tech production in Russia. Our correspondent talked with **Yuri Morozov**, CEO of Technopark Mosgormash, about this and many other things.

– Mr Morozov, Technopark Mosgormash was established in 2013 on the basis of the industrial enterprise NPO Mosgormash, which worked in the field of mechanical engineering and machining. Tell us about the company and why it was chosen as a platform for the technology park?

– The enterprise GUP NPO Mosgormash was established in the early 1990's and was engaged in the production of equipment for the municipal economy: road sweepers, machines for patching asphalt, lifts. By 2013, it was almost in a pre-bankruptcy state: no modernization was carried out, large debts were accumulated. The Government of Moscow decided to establish a technopark on the basis of NGO Mosgormash. There was one machining workshop left from the production, which is now the center of collective use of residents. And gradually, the eponymous technopark was created on the basis of the former enterprise Mosgormash. In October this year it will be 5 years since we have been assigned this status: the first small anniversary!

– Over the last two decades during which technoparks are developing in our country, it became clear that each of them has its own specifics. The main specialization of Technopark Mosgormash is machine and instrument making, the production of medical equipment and medical products, computer technologies, energy efficiency and energy saving. Why was this specificity chosen?

– It has developed historically: there were several tenant companies at NGO Mosgormash. And their activities were related to the activities of the enterprise – machining, repair and manufacturing of machine tools, energy-efficient technologies. Starting out as a technopark, we began to look for residents in related areas. In the technopark, specialization is required because it allows us to achieve a synergistic effect from the interaction of residents.

– What facilities does Technopark Mosgormash have, what is its territory? Where is it?

– Now the property of Technopark Mosgormash consists of four buildings. This

is an entrance office (124 sq. m.), a production building (827.5 sq. m.), and two main buildings: an office and laboratory complex (13.538 thousand sq. m.) and a production complex (19042.6 thousand sq. m.). We are located in the Southern District of Moscow, at the address: Kashirsky proezd, 13, near the metro station Varshavskaya (10 minutes' walk to our entrance office). The territory is 6.5 hectares, and the urban development plan of the land plot allows us to build facilities with an area of about 30 thousand square meters on it. Technopark Mosgormash has quite a beneficial location from the point of view of logistics: we are located between Kashirsky and Warsaw Highway. A great convenience for residents is that we have the opportunity to park heavy vehicles.

– By what criteria do you choose future residents?

– We accept into the technopark companies engaged in scientific and innovative

activities. There are also economic criteria for the residents determined by the Moscow City Government Resolution No. 38, and they are the same for all technoparks of the capital. This is the revenue per hectare, the average wage, the amount of investment that potential residents must invest in the development of their own production. And of course, it is the line of the company's activity, the relevance to our specialization is important.

– How many residents do you have, how many percent of the capabilities and resources of the technopark are used today? How many jobs have been created within it?

– Today we have more than 40 residents. These are both small companies with 2-3 employees and fairly large enterprises with a hundred or more employees. And practically all leasable areas are occupied: about 5% are still free. True, now a large shop, 2.5 thousand square meters, has temporarily been vacated, because reconstruction will begin there this fall.

– That is, there is no further prospect of increasing the number of residents and growing of the number of jobs, since reserves are almost exhausted?

– On the contrary! Why did we vacate the big shop? The Government of Moscow has made a decision and already allocated money within the targeted investment program to increase the area of the technopark. So during this year we will introduce 6 thousand square meters of new space, plus the 2.5 thousand, which are now withdrawn from circulation. And we plan to create about 300 more jobs and introduce into the technopark 10 more companies.

– Tell us about the most significant and interesting projects implemented by residents within the framework of the technopark.

– Our largest resident is the company LED-effect, a sound domestic manufacturer of LED equipment. It has a full cycle on our territory – from the development and creation of lamps to their production. The company is characterized by the fact that it can develop the necessary lamp for the customer's needs very quickly. It is an active exporter and supplies its lamps to Germany on a regular basis, it is a very serious achievement for the domestic manufacturer. Also I want to mention the company Podiy, the manufacturer of nonbearing elevator cables. This is also a Russian company with its own developments, which occupies a large share in the markets of Russia and the CIS.

– Within the framework of the national technological initiative, a children's technopark was opened on the territory of Mosgormash, which includes a lecture hall and three laboratories. What is the equipment of these laboratories? How many children are there on an ongoing basis?

– The children's technopark was created within the framework of the national initiative Kvantorium. Children's industrial parks Kvantorium are sites equipped with high-tech equipment aimed at training new qualified engineering personnel, developing, testing and implementing innovative technologies and ideas. They promote the accelerated technical development of children and the realization of the scientific and technical potential of young people, introducing effective models of education. The equipment for each direction in the children's technoparks is typed. Teachers or tutors who have undergone a centralized education teach how to use them. We have three classes: cosmonautics, robotics, geoinformatics. Every day 60 children have free classes in the technopark. In 2018, five more directions are opened: IT – with a complex of vehicles controlled by robots according to driving regulations, a scientific museum-workshop on the basis of the Active Educational Barrier, an additive technology laboratory,

– Two years ago, the Center for Youth Innovative Creativity (TSMIT KUB) was opened on the basis of Technopark Mosgormash. Who was the initiator of the Center? What kind of youth and what do they do in TSMIT? What is its technical equipment?

– Creation of the Centers for Youth Innovative Creativity is also a federal program implemented jointly with regional authorities. TSMIT KUB was opened by one of our residents, NPI Giperion, engaged in the development and production of medical equipment, mainly for equipping the Blood Service. High school students participate in the work of TSMIT, but mostly there are students of technical universities, including the Bauman MSTU. Students are trained and create their own projects here, including for implementation in the company Giperion, which then implements their best designs later.

– What is the technical equipment of the Center?

– There is a computer class where train-



High-tech section with modern equipment and the Smart Home laboratory. This is more than 500 square meters specially prepared for these purposes.

The children's technopark works every evening in the mode of institutions of additional education. It is attended mainly by students of schools of the Southern District of the capital.

– Are these especially gifted children, or do you accept all comers? Who is involved in the selection?

– Of course, there are more children than three classes can accommodate, so teachers select the most promising children. But in the summer the children's technopark works in the mode of one free day to get acquainted with laboratories. All schoolchildren come here, and there are primary classes to understand what are the modern cosmonautics, geoinformatics, robotic and how much they are interested in them.

ing on design programs is conducted, a laboratory with 3-D printers performing models in plastic, as well as a 3-D scanning. In TSMIT there are also modern milling and turning machines. In general, the technical equipment is at a high level!

– What are the prospects for the development of Technopark Mosgormash for the coming years and in the more distant future?

– In the near future we will build the second floor above the existing production building. And also we are developing a financial model that will allow us to increase the area of the technopark's buildings by 25 thousand square meters in the long term. We already understand what exactly we want to build, and which premises will be in demand in connection with the specialization of our technopark. So the plans are great, but quite realistic!

Elena Alexandrova

ЕВГЕНИЙ ВАЛЬТЕР: «WALTER» ЗНАЧИТ – «УПРАВЛЯЮЩИЙ»



Всё-таки генетика – великая вещь! Готовясь к интервью с Евгением Вальтером, собственником и руководителем компании «ВАЛЬТЕР Констракшн», занимающейся управлением проектами в сфере промышленного строительства, я заглянула в словари. И с изумлением выяснила, что «Walter» в переводе с немецкого – «управляющий»!



что эта компания – моя личная ответственность, которую я разделяю с каждым сотрудником. Кстати, рабочие на стройке носят сигнальные жилеты с логотипом «Walter». Разговаривая с ними, всегда прошу относиться к качеству работы столь же ответственно, как и я, потому что каждый из них «носит моё имя».

Практика именных, семейных компаний в России была потеряна в начале прошлого века. Моя семья всегда хранила определённые духовные ценности, связанные с нашей фамилией.

– Евгений Леонидович, компания «ВАЛЬТЕР Констракшн» управляет проектами в промышленном строительстве, в числе сданных в эксплуатацию – крупные предприятия по производству MDF, ДСП и OSB-плит. А сегодня вы успешно реализуете проекты в целлюлозно-бумажной промышленности. Но начинали, если не ошибаюсь, вообще не со строительства, хотя по первой профессии – инженер-строитель? Расскажите о предыстории создания и истории развития компании.

– Я окончил вуз, получил диплом строителя, и тут грянул дефолт 1998 года. Строительная отрасль пребывала в стагнации, волей-неволей пришлось заниматься торговым бизнесом. Хотя пробовал себя в нём, ещё учась в школе. Было это в начале 90-х. Я по своему опыту знаю, как развивалась торговля тогда, когда дефицитом был практически любой товар. Мы занимались любыми промтоварами: от хоккейных шайб и будильников до детских колготок и пуховиков. В этом не было никакой системы. Но всё-таки этот отрезок жизни принёс опыт, полезный для дальнейшего ведения бизнеса и понимания структуры рынка. А уже после института был серьёзный, осознанный бизнес, я работал в крупной российской компании, торговавшей оптом лесом, металлом, зерном, углем, ГСМ. Большие обороты и системная структура – хорошая школа. С этой компанией мы начали реализовывать один из наших первых проектов: строительство завода по производству MDF-плит в Томске.

– В одном из интервью вы сказали, что ваша компания отличается от конкурентов, прежде всего, тем, что носит вашу фамилию. А это предполагает вашу персональную ответственность за всё, что делается под этим брендом. Почему вы пошли по этому пути, распространённому среди западных компаний, особенно созданных в прошлом веке, но мало популярному среди современных российских бизнесменов? Никогда не приходилось жалеть о подобной смелости?

– Это был осознанный выбор. Во-первых, к тому времени в отрасли меня уже знали, как Евгения Вальтера, поэтому подобное название имело шанс стать хорошим брендом. И я всегда подтверждаю,

– У вас немецкие корни?

– Да, мой дед из поволжских немцев. Они вообще, как правило, жили зажиточно, так как любили и умели работать. Его семью раскулачили. Деда репрессировали в 1939 году, отправив в лагерь прямо из армии, где он служил, а потом – на поселение в Сибирь. На долю моих предков выпали тяжелые испытания. Я несу свою фамилию с гордостью, и это чувство стараюсь передать младшему поколению. У меня четверо детей, и я пытаюсь привить им правильные ценности, в том числе объяснить, что фамилия у нас красивая, запоминаемая и несёт в себе ответ традиционных немецких ценностей. Немцы умеют качественно работать.



– Как уже отмечалось ранее, имя себе компания создала строительством и успешным запуском крупных предприятий деревообрабатывающей отрасли. Расскажите о них подробнее.

– Мы начали со строительства завода MDF в Томске, это крупный инвестиционный проект стоимостью 9 млрд рублей. Я лично вел этот проект от идеи до запуска. Из возведённых в России четырнадцати новых плитных заводов мы в разной степени участвовали в строительстве восьми: как технический заказчик и генподрядчик, как подрядная организация. Каждый из проектов оценивается от 7 до 13 млрд рублей. Сегодня мы можем заходить на проект в любой стадии и любой отрасли, понимая от начала до конца, как воплощаются инвестиционные проекты, прошли школу их реализации в российской действительности. С нами нередко консультируются: как предприятие правильно выстроить, каким оборудованием оснастить. В связи с этим мы активно развиваем промышленный консалтинг. На сегодня являемся единственной фирмой в отрасли, пришедшей в консалтинг из строительства.

– Вы не понаслышке знакомы с проблемами лесной отрасли. Какие из них считаете самыми острыми?

– Не буду затрагивать лесосырьевую тему, поговорим об инвестиционной составляющей и проблемах реализации инвестпроектов. До 2008 года отрасль, по сути, была брошенной, абсолютно «чёрной». В 2008 году вышел Лесной кодекс. И всё же имеются серьёзные проблемы инвестирования в отрасль. Первая – отсутствие «длинных» денег, которых она требует. Вторая – недостаток у заказчиков опыта в инвестировании и реализации подобных проектов.

Но опыт сегодня появляется. Инвесторы, начинающие под лозунгом: «Главное – ввязаться в драку, а там видно будет!», уходят в срыв сроков и неконтролируемое удорожание проектов. Многие переоценили свои возможности и прогорели. Иные отсеялись на этапе банков, так как не смогли грамотно подготовить документацию, оценить риски, выстроить финансовую стратегию проекта. Отсутствие опытных проектных команд является сегодня сдерживающим фактором для инвестиций в лесную отрасль.

Однако время всё расставляет на свои места: постепенно появляются и специалисты, и грамотные команды. Особенно заметный скачок произошел за последние года четыре из-за валютной составляющей. Производства, успевшие запуститься до этого периода, получают хорошую прибыль, которую инвестируют в своё развитие. Плюс в том, что область не монополизирована, развивается по законам рынка.



– Фирменный стиль работы «ВАЛЬТЕР Констракшн» – сопровождение проекта от идеи до сдачи объекта «под ключ». Это предполагает наличие большой, сплочённой и разноплановой компетентной команды. Где располагается центральный офис компании? Проекты вы воплощаете в разных уголках страны, часто – очень отдалённых. Направляете свою команду или привлекаете местных специалистов? А так называемых «гастарбайтеров»?

– Центральный офис компании «ВАЛЬТЕР Констракшн» находится в Краснодаре, есть офис в Москве и дополнительные – там, где реализуются проекты. Мы никогда не используем гастарбайтеров, так как уровень строительства таких заводов предполагает труд квалифицированного персонала. И не только заводов. В нашей практике были проекты и в атомной промышленности, где запрещено привлекать иностранцев по соображениям госбезопасности. Многие наши сотрудники работают вахтовым методом, переезжая с объекта на объект. Это инженерный костяк, сотрудники, прошедшие не один инвестиционный проект и глубоко понимающие отрасль промышленного строительства. Мы – гибкие: численность персонала компании меняется в зависимости от количества проектов.

– География осуществлённых компаний проектов очень широка: Краснодарский, Алтайский край, Удмуртия, Башкортостан, Томская, Тверская, Ульяновская, Брянская, Архангельская области и т.д. Планируется ли её дальнейшее расширение? А заграничные проекты рассматриваете?

– Да, у нас есть цели выйти на зарубежный рынок. В принципе, для нас не важно, где именно работать. Например,

у нас есть сейчас проект в Комсомольске-на-Амуре, а это временная разница с Москвой в 7 часов. Обкатываем подобные проекты с точки зрения управления, коммуникаций, обратной связи, чтобы можно было этот опыт перенести на работу за рубежом. У нас есть опыт работы с иностранцами, плотно сотрудничаем с зарубежными компаниями, как с заказчиками так и с поставщиками оборудования, понимаем их специфику. Так что компания «ВАЛЬТЕР Констракшн» готова к выходу на строительство за рубежом!

– Расскажите о самых свежих ваших проектах в целлюлозно-бумажной промышленности.

– Здесь у нас есть контракты, включающие в себя проектирование, поставку оборудования, строительство, монтаж и запуск в эксплуатацию. Сегодня этот сегмент развивается, пришло время глубокой модернизации подобных производств. Пока мы работали на двух комбинатах: Архангельский ЦБК и «Монди СЛПК» в Сыктывкаре. Отзывы о нас хорошие, собираемся в этой отрасли закреплиться и прочно занять свою нишу, тем более что это сегмент хорошо знакомой нам лесной отрасли.

– Каким вам видится ближайшее будущее компании? А лет через 10–15?

– Ближайшие год–два будут посвящены внедрению управленческих инструментов и подготовке к одновременному ведению десятка крупных инвестиционных проектов. В грядущем десятилетии планируем стать одной из лидирующих компаний России в строительстве промышленных объектов и выйти на зарубежный рынок.

Беседовала Елена Александрова

EUGENE WALTER:

«WALTER» MEANS – «MANAGER»



Still, genetics is a great thing! Preparing for the interview with Eugene Walter, owner and head of the company Walter Construction, engaged in project management in the field of industrial construction, I looked in the dictionaries and with amazement found out that «Walter» in German means – «manager»!...

– Mr Walter, the company Walter Construction manages projects in industrial construction, among those put into operation – large enterprises for the production of MDF, chipboard and OSB-boards. And today you are successfully implementing projects in the pulp and paper industry. But you started, if I'm not mistaken, not in the sphere of construction, although your first profession – a civil engineer? Tell us about the background and history of the company.

– I graduated from university, got a diploma of a builder, and then the default of 1998 occurred. The construction industry was in stagnation, willy-nilly I had to deal with the trading business. Although I tried myself in it while studying at school. It was in the early 90's. I know from my own experience how trade developed when there was a deficit of almost all goods. We were engaged in any manufactured goods: from hockey pucks and alarm clocks to children's pantyhose and down jackets. There was no system in this. But still this period

of my life brought experience useful for further business and understanding of market structure. And after the institute there was a serious, conscious business, I worked in a large Russian company that sold wholesale wood, metal, grain, coal, fuel and lubricants. Big volumes and system structure is a good school. With this company, we began to implement one of our first projects: the construction of a plant for the production of MDF-plates in Tomsk.

– In one of the interviews you said that your company differs from competitors, above all, by the fact that it carries your surname. And this assumes your personal responsibility for everything that is done under this brand. Why did you follow this path, common among Western companies, especially those created in the previous century, but less popular among modern Russian businessmen? Have you ever regretted such courage?

– It was a conscious choice. First, by that time in the industry I was already

known as Eugene Walter, so this surname had a chance to become a good brand. And I always confirm that this company is my personal responsibility, which I share with every employee. By the way, workers at the construction site wear signal jackets with the logo Walter. Talking with them, I always ask them to treat the quality of work as responsibly as I do, because each of them «bears my surname».

The practice of personalized, family companies in Russia was lost at the beginning of the last century. My family has always kept certain spiritual values related to our surname.

– Do you have German roots?

– Yes, my grandfather from the Volga Germans. They generally, as a rule, lived prosperously, because they loved and knew how to work. His family was dekulakized. My grandfather was repressed, in 1939 he was sent to the camp directly from the army, where he served, then

– to a settlement in Siberia. My ancestors faced heavy challenges. I carry my name with pride, and I try to convey this feeling to the younger generation. I have four children, and I try to develop right values in them, including explaining that our surname is beautiful, memorable and carries a reflection of traditional German values. The Germans are able to work qualitatively.

– As it was mentioned earlier, the company created the name for itself by the construction and successful launch of large enterprises of the wood-working industry. Tell us more about them.

– We started with the construction of the MDF plant in Tomsk, this is a major investment project worth 9 billion rubles. I personally led this project from the idea to launch. Of the fourteen new plate factories built in Russia, we to varying degrees participated in the construction of eight: as a technical customer and general contractor, as a contractor. Each of the projects is estimated at between 7 and 13 billion rubles. Today we can join a project at any stage and in any industry, understanding how investment projects are implemented from start to finish, we have passed the school of their implementation in Russian reality. We are often asked for a consultation: how to build an enterprise properly, what equipment to use. In this regard, we are actively developing industrial consulting. Today we are the only company in the industry that has come to consulting from construction.

– You are familiar with the problems of the forest industry. Which of them do you consider to be the most acute?

– I will not touch upon the forest raw material topic, let's talk about the investment component and the problems of implementing investment projects. Until 2008, the industry, in fact, was abandoned, it was absolutely «black». In 2008, the Forest Code was issued. Still, there are serious problems of investing in the industry. The first is the absence of «long» money, which it requires. The second is the lack of experience of customers in investing and implementing similar projects.

But now experience appears. Investors, starting under the slogan: «The main thing is to get involved in a fight, and then it will be seen!», go into disruption of the terms and uncontrollable rise in price of projects. Many of them have overestimated their capabilities and burned down. Others were eliminated at the stage of banks, as they could not properly prepare documentation, assess risks, build a financial strategy for the project. The lack of experienced project teams is now a deterrent to investments in the forestry sector.

However, time puts everything in its place: gradually specialists and compe-

tent teams appear. A particularly significant upsurge has occurred over the past four years due to the currency component. Production, which managed to start before this period, gets a good profit, which is invested in its development. Plus, the region is not monopolized, it develops according to the laws of the market.

– The corporate style of the work of Walter Construction is the leading of the project from the idea to the commissioning of the object «on a turn-key basis». This implies the presence of a large, cohesive and versatile competent team. Where is the central office of the company located? You embody projects in different parts of the country, often – very remote ones. Are you sending your team or attracting local experts? And what about the so-called «guest workers»?

– The central office of the company Walter Construction is located in Krasnodar, there is an office in Moscow and additional ones – where projects are being implemented. We never use guest workers, since the level of construction of such plants presupposes the work of qualified personnel. And not only factories. In our practice there were projects in the nuclear industry, where it is forbidden to attract foreigners for reasons of state security. Many of our employees work on a shift basis, moving from one object to another. This is



an engineering core, employees who have passed more than one investment project and deeply understand the field of industrial construction. We are flexible: the number of company's personnel varies depending on the number of projects.

– The geography of projects implemented by the company is very wide: Tomsk, Krasnodar, Altai, Udmurtia, Bashkortostan, Tver, Ulyanovsk, Bryansk,

Arkhangelsk regions, etc. Is it planned to expand it further? Do you consider foreign projects?

– Yes, we have goals to enter the foreign market. In principle, for us it does not matter where to work. For example, we have a project in Komsomolsk-on-Amur now, and there is a difference in time with Moscow of 7 hours. We run similar projects from the point of view of management, communications, feedback, so that this experience can be transferred to work abroad. We have experience of work with foreigners, we closely cooperate with foreign companies, both with customers and suppliers of equipment, we understand their specifics. So Walter Construction is ready to enter the construction abroad!

– Tell us about the latest projects in the pulp and paper industry.

– Here we have contracts, including design, equipment supply, construction, installation and commissioning. Today this segment is developing, it is time for a profound modernization of such industries. While we worked at two plants: Arkhangelsk CBK and Mondi Syktyvkar in Syktyvkar. The feedback about us is good, we are going to gain a foothold in this industry and firmly occupy our niche, especially since this is a segment of the forest industry which is well-known to us.

– What do you see the company's near future? And in 10-15 years?

– The next year or two will be devoted to the introduction of management tools and preparation for the simultaneous management of a dozen major investment projects. In the coming decade, we plan to become one of Russia's leading companies in the construction of industrial facilities and enter the foreign market.

Interviewed by Elena Alexandrova

FESTOOL



Festool – это международная компания, одна из мировых лидеров по производству профессионального электро- и пневмоинструмента, незаменимого на любой стройплощадке и в столярной мастерской.

ООО «ТТС Тултехник Системс» (TM FESTOOL) является официальным представителем немецкого концерна TTS Tooltechnic Systems AG & Co. KG (Wertstrasse 20 D-73240 Wendlingen) в России более 20 лет.

Продукция, производимая под TM FESTOOL, включающая электро- и пневмоинструменты, оснастку и расходные материалы, разработана с учетом самых высоких требований к функциональности, долговечности и безопасности и идеально подходит для учебных мастерских, столярных и мебельных производств, а также автомобильных цехов.

Наша цель – выпуск продукции со знаком «Сделано в Германии» одинаково высокого качества на всех производственных площадках.

О нашем инновационном потенциале говорят более 350 патентов, более 80 наград, которыми отмечены отдельные изделия и компания в целом.

Одной из задач по направлению деревообработка является популяризация профессионального ручного труда с использованием качественного, инновационного, функционального, долговечного инструмента. Наши продукты и наши услуги в полной мере отвечают требованиям самых взыскательных профессионалов.

Основным принципом деятельности компании является облегчение повседневной работы клиентов, а также разработка продуктов и системных решений, которые способствуют эффективному решению стоящих перед ними практических задач.

На весь инструмент Festool предоставляется гарантия 3 года. Клиент получает пакет услуг «Гарантия всё включено» абсолютно бесплатно, просто купив инструмент и зарегистрировав его в личном кабинете My Festool или на сайте www.festool.ru.

Откройте для себя новые возможности экономии времени, средств и работы без пыли с инструментами Festool!

**ООО «ТТС Тултехник Системс»,
Российская Федерация**

**142400, Московская область, Ногинский район,
территория «Ногинск-Технопарк», дом 13.**

**Тел.: +7 (495) 775 83 54
Факс: +7 (495) 641 23 72
E-mail: info@festool.ru**

Festool is an international company, one of the world's leading manufacturers of professional electric and pneumatic tools, indispensable in any construction site and carpentry workshop.

LLC TTS Tooltechnic Systems (TM FESTOOL) is the official representative of the German group TTS Tooltechnic Systems AG & Co. KG (Wertstrasse 20 D-73240 Wendlingen) in Russia for more than 20 years.

Products manufactured by TM FESTOOL, including electric and pneumatic tools, equipment and consumables, are designed to meet the highest requirements for functionality, durability and safety and are ideal for training workshops, carpentry and furniture production, and automotive finishing workshops.

Our goal is to manufacture products with the sign «Made in Germany» of equally high quality on all production sites.

More than 350 patents, more than 80 awards of the individual products and the company as a whole, speak about our innovation potential.

One of the tasks in the sphere of woodworking is the popularization of professional manual labor with the use of a quality, innovative, functional, durable tool. Our products and services fully meet the requirements of the most demanding professionals.

The main principle of the company's activity is to facilitate the daily work of customers, as well as the development of products and system solutions that contribute to the effective solution of the practical tasks facing them.

All the tools of Festool have a guarantee for 3 years. The client receives the Guarantee all-inclusive package absolutely free of charge, simply by purchasing a tool and registering it in My Festool's personal account or on the site www.festool.ru.

Discover new ways to save time, money and work without dust with Festool tools!

**LLC TTS Tooltechnic Systems
Russian Federation**

**13, Noginsk-Technopark area,
Noginsk district, Moscow region, 142400.**

**Тел.: +7 (495) 775 83 54
Факс: +7 (495) 641 23 72
E-mail: info@festool.ru**



МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ от производителя

Мягкая мебель под брендом «Ладья» отличается высоким качеством, широтой ассортимента и многообразием экологически чистых материалов, массива натурального дерева и современных технологических возможностей, соответствует инновационным технологиям, новаторским решениям и модным трендам, представлению о мире комфорта и уюта, внутренней неординарности и нестандартности мышления, стильная и роскошная, «согревающая» интерьер всего дома.

В начале 2017 года ООО «Дмитровский Мебельный Комбинат» заявил о смене курса развития, сделав главный упор на новую линейку диванов, в конструкции которых, лежит принцип модульности. За это время фабрикой был произведен целый ряд новых диванов с более респектабельным имиджем.

Новинкой сентября 2018 года стала разработка конструкторским бюро фабрики модульной системы с высоким уровнем комфорта, большим числом функциональных элементов и опций. Отправной точкой здесь является индивидуальность, умело воплощенная в стильном дизайне, совершенной конструкции, неординарной форме и элегантных цветовых решениях. Модель легко трансформируется и удивляет простотой сборки и разборки! Продумано все - роскошный дизайн, прочность креплений, гипоаллергенные наполнители, эргономические сбалансированные формы сидений, мягкие тканевые обивки, максимально подчеркивающие эксклюзивность, надежный каркас, инновационные системы трансформации. Данная модульная система создает именно то настроение, которое необходимо в текущее мгновение, максимально адаптируясь под сиюминутные ощущения и пожелания своего обладателя.

Преимущества модели:

- использование комплектующих премиум класса;
- специально разработанные механизмы для данной модели;
- уникальная стежка;
- шесть вариантов цвета декора;
- выбор мягкого подлокотника, подлокотника со столиком или боковой полочкой;
- регулируемый по высоте подголовник;- мягкая комфортная посадка;
- вариативность модулей и др.

Это лишь малая часть достоинств новой модульной системы! На сегодняшний день в конструкторском бюро фабрики продолжается разработка модульных систем.

Наша мебель порадует своего хозяина безупречным внешним видом и особой функциональностью. Мы создаём комфорт и уют в доме, превращая обычный диван в практичное и функциональное произведение искусства!



141800, Московская область, г. Дмитров,
ул. Бирлово поле, 15, тел. 8 (495) 223-0000.
Почта: office@ladya.ru
сайт: www.ladya.ru

«СТЕРИПАК СЕРВИС»: ОТКРЫТЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!



Говоря о медицинском производстве, мы почему-то представляем себе, прежде всего, выпуск лекарств: наверное, потому, что самое обычное для современного человека при первом же недомогании действие – проглотить таблетку. Однако для профилактики, диагностики, лечения, реабилитации, мониторинга состояния организма и т.д., к услугам современных медиков столько инструментов, аппаратов, приборов, оборудования, материалов и прочего, именуемого обобщенно «медицинскими изделиями», что объемы и сложность их производств, пожалуй, превосходят те же показатели по медикаментам. С Андреем Петропавловским, генеральным директором технологической компании «СтериПак Сервис», как раз занимающейся таким производством, мы и побеседовали.

– «СтериПак Сервис» – предприятие по контрактному производству медицинских изделий. Почему вы выбрали эту область?

– Производство медицинских изделий в России – динамично развивающаяся отрасль, при этом развитие производства – не только экономическая задача, но и социальный проект. По оценкам экспертов, доля российских изделий медицинского назначения не превышает 18%, а в сфере высоких технологий – и того меньше. Учитывая ситуацию на рынке, на международной арене, тенденция на импортозамещение медицинских изделий сохранится.

Для нас это и вызов, и честь работать в такой ответственной и интересной сфере.

«СтериПак Сервис» сотрудничает со многими российскими производителями медизделий, фармацевтическими компаниями, в том числе иностранными производителями. На собственном опыте мы видим рост объемов производства медицинских изделий в России. Увеличивается интерес иностранных производителей к локализации производства медицинских изделий в России, и иностранные заказчики становятся частыми гостями на нашей площадке,

приезжая как для переговоров, так и для внутренних аудитов поставщика с целью будущего сотрудничества.

– С какими сложностями сталкиваются производители медицинских изделий в России?

– Одной из проблем организации производства медицинских изделий в нашей стране на сегодня является недостаточное развитие производственной инфраструктуры. Это касается производства компонентов медицинских изделий, литья пластика, механообработки, наличия чистых помещений 7 и 8 классов ИСО и, наконец, кооперации между предприятиями. Именно поэтому многие производители стремятся у себя иметь полный цикл производства изделий. Такая схема организации далеко не всегда оптимальна. При наличии поставщиков услуг часть этапов производства медизделий можно вывести на аутсорсинг, что наиболее актуально для упаковки и финишной стерилизации.

– Расскажите о вашей компании.

– Команда «СтериПак Сервис» вместе с 2014 года. Имея опыт в области стерилизационного оборудования и разработки медицинских изделий, мы начали предоставлять услуги низкотемпературной газовой стерилизации для клиник и производителей медизделий. Эти услуги оказались востребованы. Для некоторых наших клиентов актуальна не только стерилизация, но и упаковка, этикетирование. Так мы пришли к закупке упаковочного оборудования. Клиенты, довольные результатами совместной работы, заинтересовались возможностью выводить на аутсорсинг операции по сборке изделий, от простой комплектации в наборы до полного цикла сборки, включая УФ-склеивку и ультразвуковую сварку. В 2017 году мы совместно с международным партнером, крупным производителем медизделий, приняли решение о возведении комплекса чистых помещений, соответствующего международным нормам. Площадкой для строительства совместного предприятия был выбран технопарк «Сколково».

Наше предприятие не только состоялось как стерилизационный центр, но и приступило к полному циклу производства медицинских изделий по контракту.

– Какие услуги наиболее востребованы?

– На сегодняшний день в модуле чистых помещений мы можем производить:

- отмытку (предстерилизационную очистку) компонентов;
- упаковку в блистер с помощью трейсилера (запайщика лотков);
- запайку упаковки «бумага/пленка» и фольгированных пакетов «саше»;
- склейку компонентов медицинских изделий при помощи робота для нанесения клея Nordson EFD;
- паровую, газовую, радиационную стерилизацию;
- изготовление пилотных партий медицинских изделий для целей регистрации.

– Как долго длилось строительство модуля?

– Проектирование, согласование и строительство площадки с такими высокими требованиями заняло более года. И наконец, 24 апреля 2018 года, в Инновационном центре «Сколково» состоялось открытие нашей новой производственной площадки по контрактному производству медицинских изделий, под отдельным брендом «Модуль 42». Общая площадь объекта составляет более 250 кв. м, при этом большая её часть – комплекс чистых помещений класса 7 ИСО (С GMP).

– Насколько сильна конкуренция в вашей области?

– Что касается контрактной стерилизации, в Московском регионе ситуация для производителей сложилась хорошая. Есть несколько площадок по контрактной стерилизации оксидом этилена, ряд предприятий оказывают услуги обработки потоком быстрых электронов и

гамма-излучением. У каждой площадки – свои плюсы, где-то это возможность стерилизовать большие объемы продукции, а где-то актуальна гибкая настройка параметров циклов. Поэтому с нашими конкурентами мы наладили партнерские отношения и активно сотрудничаем, передавая друг другу часть заказов. Но что касается сборки изделий в чистых комнатах 7 класса ИСО, особенно сложных имплантируемых изделий – на сегодняшний момент наша услуга уникальна.

– В чем для клиентов преимущества работы именно с вашей компанией?

– Уникальность предложений «СтериПак Сервис», кроме преданного отношения к работе, наличия специализированного оборудования и обученного персонала, определяется месторасположением. Клиентам удобно, что продукцию можно производить, упаковывать и стерилизовать непосредственно в Москве, благодаря чему сроки оборота сильно сокращаются. Также для производителей важно, чтобы каждая партия стерильных изделий сопровождалась протоколами учета и контроля качества стерилизации, или даже испытывалась на бионагрузку/стерильность в независимой испытательной лаборатории.

– О валидации всех процессов производства часто приходится слышать от фармацевтических компаний. Для производства медизделий это тоже актуальная задача?

– Валидация процесса стерилизации – один из важных этапов подготовки

медицинских изделий к регистрации, а также ключевой компонент системы контроля и менеджмента качества. Процедуры валидации значительно способствуют повышению качества продукции и снижают риски. Валидация процессов стерилизации и упаковки медицинских изделий была актуальна всегда, но стала обязательной процедурой при регистрации медицинских изделий с января 2015 года. Протоколы валидации подаются в Росздравнадзор при формировании регистрационного досье.

– Какие из ваших клиентов наиболее значимы для вашей компании?

– Нашими клиентами являются более 100 российских предприятий – производителей медицинских изделий для сердечно-сосудистой хирургии, нейрохирургии, травматологии, офтальмологии, урологии, гинекологии, косметической и пластической хирургии. Каждый из них очень важен для нас! Но особо хочется отметить сотрудничество с компаниями «Наноптика», «Оптосистемы», «Медсил», «Элестим Кардио», «Трек-Э Композит», «АПТОС», «Медтехнопроект».

– Каковы самые сложные из выполняемых вами заказов?

– По сложности изделий пока высший пилотаж – стерилизация насоса вспомогательного кровообращения, состоящего из 13 компонентов в разных упаковках! По объему работ наиболее впечатляют проекты по упаковке предметных стекол, пробирок, шовного хирургического материала, пеленок. Самым крупным проектом по валидации был проект на одном фармацевтическом предприятии. Наша компания была привлечена для валидации паровых стерилизаторов, реакторов, трубопроводов, а также термостатов и климатических камер для контроля продукции. Наши инженеры провели на заводе несколько недель в рамках трех командировок, мы получили огромный опыт.

– Ваше предприятие работает в закрытом режиме, или любой желающий может приехать на экскурсию?

– Обе производственные площадки, и «СтериПак Сервис», и «Модуль 42», являются центрами коллективного пользования, то есть любая инновационная компания может обратиться к нам и получить услуги с использованием уникального оборудования, без необходимости закупать собственный парк. И мы открыты для конструктивного общения и сотрудничества, приглашаем всех заинтересованных посетить наши производственные площадки в НИИ медицинских полимеров и технопарке «Сколково», и обсудить возможности по контрактному производству медицинских изделий!

Елена Александрова



STERIPACK SERVICE: OPEN TO COOPERATION!



Speaking about medical production, for some reason we imagine, first of all, the production of medicines: probably because the most common thing for a modern person at the first indisposition is to take a pill. However, there are so many tools, apparatus, instruments, equipment, materials and other things, in general called «medical devices», for the prevention, diagnosis, treatment, rehabilitation, monitoring the state of the body, etc., to the services of modern doctors, that the volumes and complexity of their production, perhaps, surpass the same indicators for medicines. We talked with Andrey Petropavlovsky, CEO of the technological company SteriPack Service, just engaged in such production.

– *SteriPack Service is a contract manufacturing enterprise producing medical devices. Why did you choose this area?*

– The production of medical devices in Russia is a dynamically developing industry, while the development of production is not only an economic task, but also a social project. According to experts, the share of Russian medical devices does not exceed 18%, and in the sphere of high technologies – even less. Given the situation on the market, in the international arena, the trend towards import substitution of medical devices will continue. For us it is both a challenge and an honor to work in such a responsible and interesting field.

SteriPack Service cooperates with many Russian manufacturers of medical devices, pharmaceutical companies, including foreign manufacturers. On our own experience, we see an increase in the production of medical devices in Russia.

The interest of foreign manufacturers to localize their production of medical devices in Russia is increasing, and foreign customers become frequent guests on our site, coming for both negotiations and for internal audits of the supplier for the purpose of future cooperation.

– *What are the challenges faced by manufacturers of medical devices in Russia?*

– One of the problems in organizing the production of medical devices in our country today is the inadequate development of the industrial infrastructure. This concerns the production of medical components, plastic casting, machining, availability of cleanrooms of the 7th and 8th ISO class and, finally, cooperation between enterprises. That is why many manufacturers are eager to have a full cycle of production. This scheme of organization is not always optimal. In the presence of service providers, part of the

stages of production of medical devices can be outsourced, which is most relevant for packaging and finishing sterilization.

– *Tell us about your company.*

– The team of SteriPack Service has been working together since 2014. Having experience in the field of sterilization equipment and the development of medical devices, we began to provide low-temperature gas sterilization services for clinics and medical manufacturers. These services were in demand. For some of our customers, not only sterilization is important, but also packaging, labeling. So we came to the purchase of packaging equipment. Clients, satisfied with the results of teamwork, were interested in the possibility to outsource assembly operations, from simple assembly to sets to a complete assembly cycle, including UV gluing and ultrasonic welding. In 2017, together with an international partner, a

large manufacturer of medical devices, we decided to build a complex of clean rooms that meet international standards. Technopark Skolkovo was chosen as the site for the construction of a joint venture.

Our company not only realized itself as a sterilization center, but also started a full cycle of medical devices contract manufacturing.

– *What services are the most popular?*

– For today in the module of clean rooms we can produce:

– washing (pre-sterilization cleaning) of components;

– packing in a blister with the help of tray sealer;

– sealing of the «paper/film» package and foil sachet bags;

– gluing components of medical devices with a Nordson EFD glue application robot;

– steam, gas, radiation sterilization;

– manufacturing of pilot batches of medical devices for registration purposes.

– *How long did the construction of cleanroom last?*

– Design, coordination and construction of a site with such high requirements took more than a year. Finally, on April 24, 2018, at the Skolkovo Innovation Center, our new production site for contract manufacturing of medical devices was opened under a separate brand, Module 42. The total area of the facility is more than 250 square meters, most of it – a complex of clean rooms of ISO class 7 (CGMP).

– *How strong is the competition in your area?*

– As for contract sterilization, the situation for the producers in the Moscow region is good. There are several sites for contract sterilization with ethylene oxide, a number of enterprises provide fast electron beam processing services and gamma radiation. Each site has its advantages, somewhere it is an opportunity to sterilize large volumes of products, and somewhere it is flexible configuration of the cycle parameters. Therefore, we have established partnerships and actively cooperate with our competitors, transferring each other part of the orders. But with regard to the assembly of products in cleanrooms of the 7th ISO class, especially complex implantable products – for today our service is unique.

– *What are the advantages of working with your company for clients?*

– The uniqueness of the SteriPack Service offers, apart from the dedicated attitude to work, availability of specialized equipment and trained personnel, is determined by the location. It is convenient for the customers that the products can be manufactured, packaged and sterilized

directly in Moscow, so that the turnover time is greatly reduced. It is also important for manufacturers to ensure that each batch of sterile products is accompanied by protocols for recording and controlling the quality of sterilization, or even tested for bioburden/sterility in an independent testing laboratory.

– *Pharmaceutical companies often speak about validation of all production processes. Is it also an urgent task for the production of medical devices?*

– The validation of the sterilization process is one of the important stages in the preparation of medical devices for registration, as well as a key component of the quality control and management system. Validation procedures significantly improve the quality of products and reduce risks. The validation of the processes of sterilization and packaging of medical devices has always been relevant, but has become an obligatory procedure for the registration of medical devices since January 2015. The validation protocols are submitted to the Rozdravnadzor when forming the registration dossier.

– *Which of your clients are the most important for your company?*

– Our clients are more than 100 Rus-

mention cooperation with the companies Nanoptika, Optosistemy, Medsil, Elestim Cardio, Track-E Composit, APTOS, Medtekhnoproekt.

– *What are the most difficult of your orders?*

– Sterilization of the pump auxiliary circulation, consisting of 13 components in different packages is the most difficult task! In terms of the volume of work, most impressive projects are on the packaging of glass slides, test tubes, suture surgical material, diapers. The largest project for validation was a project in one pharmaceutical company. Our company was involved in the validation of steam sterilizers, reactors, pipelines, as well as thermostats and climate chambers for product control. Our engineers spent several weeks at the plant during three business trips, we got a lot of experience.

– *Does your company work in a closed mode, or anyone can come on an excursion?*

– Both production sites, both SteriPack Service and Module 42, are Laboratories of Common Use, that is, any innovative company can contact us and get services using unique equipment, without having to purchase it in its own park. And we are open for constructive communication and cooperation, we invite all interested



sian enterprises – manufacturers of medical products for cardiovascular surgery, neurosurgery, traumatology, ophthalmology, urology, gynecology, cosmetic and plastic surgery. Each of them is very important for us! But I especially want to

to visit our production sites at the Research Institute of Medical Polymers and Technopark Skolkovo, and discuss the possibilities of contract manufacturing of medical products!

Elena Alexandrova

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ 88 региональных торгово-промышленных палат

36 корпораций развития регионов Торгово-промышленная палата Российской Федерации Правительства регионов

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- ДЕЛОВОЙ СОВЕТ ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Туркменистана
- ТПП Республики Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- БЕЛЬГИЙСКО-ЛЮКСЕМБУРГСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА
- Болгарская торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская торгово-промышленная палата

- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (TOBB)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская Торговая Палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство Хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство Хозяйственной палаты -Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум Боао (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособразнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды

(Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции торговое представительство
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

ТЕХНОЛОГИИ. КАЧЕСТВО. СТЕРИЛЬНОСТЬ.



О КОМПАНИИ

Компания «СтериПак Сервис» – инновационное предприятие, предоставляющее услуги контрактного производства медицинских изделий. Наши возможности по сборке продукции в чистом помещении (7 класс ИСО), упаковке изделий и финишной стерилизации, а также валидации процессов производства позволяют предложить нашим клиентам комплексные решения.

ABOUT COMPANY

SteriPack Service is an innovative company that provides contract manufacturing services for medical products. Our ability to assemble products in clean room (ISO 7th grade), product packaging, terminal sterilization and manufacturing processes validation allows us to offer our customers complete solutions. Entrust manufacturing your products to professionals!



ТЕХНОПАРК
TECHNOPARK

Аккредитованный центр
коллективного пользования

+7 (495) 728-15-87
WWW.STERI-PACK.RU

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ



26–27 СЕНТЯБРЯ 2018

WWW.SPIFF.RU

tdv@restec.ru | +7 (812) 320-96-84

КРУПНЕЙШИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ ОТРАСЛИ

Организатор



Генеральный
информационный партнер



реклама